



3 ЧТО ИЗМЕНИЛОСЬ В КЕМЕРОВСКОМ СОВЕТЕ



10 НУЖЕН ЛИ МАЛОМУ БИЗНЕСУ АУТСОРСИНГ

АКТУАЛЬНО

БЮДЖЕТУ НЕ ХВАТАЕТ ПРИБЫЛИ

В Кузбассе продолжается снижение налоговых поступлений в бюджеты всех уровней, что подтверждает наличие серьёзных проблем в экономике региона. Если по итогам первого квартала 2012 года перечисления в консолидированный бюджет снизились на 2,7% к соответствующему периоду 2011 года, то по итогам 1 квартала 2013 года падение составило уже 35,8%.

По данным Управления федеральной налоговой службы по Кемеровской области (УФНС), в январе – марте 2013 года в консолидированный бюджет перечислено 17,3 млрд рублей, что на 9,7 млрд рублей (на 35,8%) меньше, чем в соответствующем периоде 2012 года. В том числе в федеральный бюджет перечислено 408,7 млн рублей (снижение на 7,2 млрд рублей к уровню поступлений 1 квартала 2012 года), в областной бюджет – 12,2 млрд рублей (снижение на 2,2 млрд рублей, или на 15,1%), в местные бюджеты – 4,7 млрд рублей (снижение на 255,9 млн рублей, или 5,2%).

Как пояснила на прошлой неделе журналистам руководитель УФНС по Кемеровской области Надежда Газизулина, столь резкое падение доходов федерального бюджета вызвано большим объёмом возмещения по налогу на добавленную стоимость (НДС). По данным УФНС, по НДС возмещение в 1 квартале превысило поступления на 1,7 млрд рублей. За 1 квартал текущего года возмещено НДС из федерального бюджета 11,2 млрд рублей, что на 5,9 млрд рублей (в 2,1 раза) больше аналогичного периода прошлого года.

«В целом снижение налоговых поступлений обусловлено падением экономики, падением цен на угольную продукцию, в основном на угольный концентрат, – добавила Надежда Газизулина. – Финансовые результаты крупнейших плательщиков показывают убытки, убытки тоже растут».

Следствием стало снижение на 33,7% поступлений налога на прибыль предприятий (напомним, это один из основных налогов, формирующих доходы регионального бюджета) – платежи по нему составили в 1 квартале 4,2 млрд рублей, что на 2,1 млрд рублей меньше аналогичного периода прошлого года. По словам Надежды Газизулиной, «на снижение прибыли повлияла также переплата. В прошлом году в зачёт переплаты было проведено 3,5 млрд рублей, поэтому «живых денег» не было, погасили задолженность за счёт этой переплаты. Сегодня по прибыли в областной бюджет переплата сложилась в сумме 4,4 млрд рублей. На этом фоне задолженность по году была снижена на 1,2 млрд рублей (на 4%)».

Падают и другие показатели. Так, налоговые поступления с доходов физических лиц в областной бюджет уменьшились на 220,6 млн рублей, или на 4,2%, составив по итогам квартала 5 млрд рублей. Поступления по налогу на имущество организаций составили 871 млн рублей, снизившись на 3,1% к уровню 1 квартала 2012 года. Зато сумма акцизов, поступившая в областной бюджет по сводной группе подакцизных товаров, составила 494,2 млн рублей, что на 77,2 млн рублей (на 18%) больше, чем в 1 квартале 2012 года.



Отметим, что налоговые поступления в Кемеровской области снижаются уже второй год подряд. Но уровня кризисного

По данным УФНС по Кемеровской области, в регионе продолжает расти число схем с участием фирм-однодневок. Так, если 3 года назад такие схемы выявляла каждая пятая проверка, то в 2012 году – каждая вторая. Всего в 2012 году УФНС было проведено 1,2 тыс. проверок юридических лиц. Мероприятиями налогового контроля по итогам года было доначислено налогов на сумму 7,6 млрд рублей, в том числе почти 3 млрд рублей по фирмам-однодневкам. «Неотвратимость наказаний в полную силу не работает, и этот ком растёт», – прокомментировала Надежда Газизулина. Из доначисленных 7,6 млрд рублей порядка 30% уже взыскано. По остальной задолженности организации, пытаясь уйти от налогов, мигрировали (20%), подали на банкротство (10%), по остальным идёт работа по взысканию, некоторые судятся. По данным УФНС, в прошлом году в пользу налогового органа было рассмотрено 98% судебных дел по количеству и 83% – по сумме (суды подтвердили правомерность доначислений или принятого решения).

Муниципальные бюджеты региона потеряли 3,4% поступлений от налога на доходы физических лиц, на 16% снизились доходы по земельному налогу. Напротив, объём поступлений налогов со специальным налоговым режимом вырос на 11,6%. Правда, в структуре доходов местных бюджетов этот налог занимает небольшую долю – всего 7,6%.

2009 года они ещё не достигли. По итогам 1 квартала 2009 года общий объём поступлений в консолидированный бюджет составил 13,3 млрд рублей, в том числе в федеральный бюджет – 3,5 млрд рублей, в областной бюджет – 6,9 млрд рублей, в бюджеты муниципальных образований – 3 млрд рублей.

Ксения Сидорова

Здоровье – это чистый воздух!

- кондиционеры
- вентиляция
- ионизация воздуха

ПРОФЖИЛСТРОЙ
ИЗДАТЕЛЬСТВО И ВЕНТИЛЯЦИЯ
Ионизация воздуха

т. 452-333, 756-109
г. Кемерово, ул. Красноармейская, 120 оф. 302

Мы не жертвуем качеством

Проминвест Лизинг

Все виды лизинга:

- оборудование
- транспорт
- спецтехника
- недвижимость

Удобное решение для реальных проектов

ул. Терешковой, 41 к2,
офис 801, БЦ Сити Плаза
тел. (3842) 45-55-45
www.prominvest-kuzbass.ru

(3842) 36 49 07
(3843) 45 07 45
www.sibex.biz

ДОСТАВКА В МОСКВУ
ОТ 400 РУБЛЕЙ

ПОДТВЕРЖДЕНИЕ О ДОСТАВКЕ
В РЕЖИМЕ РЕАЛЬНОГО ВРЕМЕНИ

ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ

ПОЖАР ОСТАНОВИЛ «ГРАМОТЕЙНСКУЮ»

Подземный пожар серьёзно угрожает существованию ООО «Шахта «Грамотейнская», («Южкузбассуголь» холдинга «Евраз Групп»). В компании не исключают консервацию шахты. 25 ноября прошлого года в ходе разработки угольного пласта на пересечении одной из лав и вентиляционного штрека на глубине 285 метров произошла вспышка метана. Работа шахты с того времени была приостановлена, поскольку после вспышки началась пожар. 15 апреля на пресс-конференции по итогам 2012 года Сергей Степанов, руководитель дивизиона «Уголь» «Евраз Групп» признал, что это следствие аварии представляет существенную проблему для шахты. По его данным, технический совет угольной компании «Южкузбассуголь» на заседании 9 апреля решил «провести вентиляцию выработанного пространства, чтобы на 100% удостовериться в том, есть там пожар или нет». Однако, «если опасения (наличия пожара - А-П) подтвердятся, скорее всего, лава не будет запущена», – пояснил Сергей Степанов. Он отметил, что в связи с такой ситуацией на «Грамотейнской» рассматриваются и другие варианты решения проблемы – либо запуск лавы в другом крыле шахты, либо консервация шахты».

ВОССТАНОВИЛСЯ ПОВТОРНО

В прошлый четверг произошло повторное восстановление Евгения Тюменцева в должности заместителя гендиректора ОАО «Межрегиональная распределительная сетевая компания Сибири» - директора филиала компании «Кузбассэнерго-РЭС» с 25 апреля 2013 года. Соответствующее решение принял Центральный районный суд Кемерово в прошлый четверг по исковому заявлению Евгения Тюменцева к МРСК Сибири о признании приказов незаконными и о восстановлении на работе. Первоначально Евгений Тюменцев был уволен в сентябре прошлого года, однако, оспорил увольнение, и 7 декабря 2012 года Центральный районный суд Кемерово удовлетворил его иск, восстановив его в должности. На работу он вышел 22 января нынешнего года после того, как с момента восстановления находился на больничном. Но уже 28 января он вновь был уволен на основании «неоднократного неисполнения работником без уважительных причин трудовых обязанностей, если он имеет дисциплинарное взыскание» (п.5 ч. 1 ст. 81 Трудового кодекса РФ). В основе увольнения были выговоры, которые компания наложила пятью приказами (включая приказ об увольнении) в течение четырёх дней его работы. Как сообщил Евгений Тюменцев, это увольнение он также оспорил в суде, и в своем исковом заявлении просил признать «приказы незаконными, восстановление на работе, взыскать заработную плату за дни вынужденного прогула и компенсацию морального вреда». В итоге, решением суда указанные приказы были признаны «незаконными и необоснованными», истец восстановлен в должности. С ответчика также взыскиваются адвокатские расходы истца, средняя зарплата за вынужденный прогул и 60 тыс. руб. компенсации морального вреда.

«ЧЕРЕМШАНСКИЙ» ОБЯЗАЛИ ПРОДАТЬСЯ

Арбитражный суд Кемеровской области 19 апреля удовлетворил иск ООО «Управляющая компания КарбонИнвест» об обязанности заключить договор купли-продажи по итогам торгов 6 июля 2012 года. На них заявитель был признан победителем с предложением заплатить за имущество обанкроченного разреза 801,66 млн рублей при начальной цене 9 млн рублей. Однако сделка не была заключена, и в ноябре 2012 года суд признал, что тогдашний конкурсный управляющий предприятия Борис Лаврушенко (с 26 января 2013 года на эту должность был назначен Игорь Гладков) уклонился от заключения договора купли-продажи имущества комплекса «Черемшанского». Соответственно, «КарбонИнвест» обратился в суд об обязанности заключить договор, но на заседании 19 апреля представитель разреза Александр Устинов настаивал на том, что истцу следует отказать. По его данным, «Черемшанский» уже выполнил обязанность по заключению договора: в феврале конкурсный управляющий Игорь Гладков направлял письменные предложения курьерской почтой, но победитель аукциона на них не ответил. Тем не менее, суд удовлетворил иск «КарбонИнвеста». По мнению Александра Устинова, ООО «Управляющая компания «КарбонИнвест» вряд ли будет заключать сделку, несмотря на решение суда, поскольку так и не решен вопрос о возвращении «Черемшанскому» лицензии на недра (участок Инской-2 с запасами 90 млн тонн). Судебное разбирательство по этому поводу – по иску разреза к Федеральному агентству по недропользованию РФ – идет в арбитражном суде Москвы. ООО «Разрез «Черемшанский» в сентябре 2009 года было признано банкротом, конкурсное производство в нём продлено до сентября 2013 года.

СЕМЬ ЛЕТ ЗА РАСТРАТУ

Центральный районный суд Новокузнецка приговорил к семи годам лишения свободы с отбыванием в колонии общего режима заместителя гендиректора ОАО «Новокузнецкая управляющая компания» (НУК) Евгения Чудюкова за растрату, совершенную в особо крупном размере (ст. 160 УК РФ ч. 4). Парадокс наказания в том, что деньги, расстранные господином Чудюковым в сумме 66,4 млн руб НУК как потерпевшая сторона сумела вернуть. В правоохранительных органах региона предполагают, что делом НУК в целом недоволен губернатор Кузбасса Аман Тулеев, и политический оттенок этого дела способствует жестокости наказания. Следующим в ряду таких наказанных могут оказаться гендиректор НУК Евгений Белый и бывший мэр Новокузнецка Сергей Мартин. Их дела по обвинению в злоупотреблении полномочиями и в превышении полномочий, соответственно, также рассматриваются судами.

«ЭКОМАШ» ВОЗОБНОВИЛ ПРОИЗВОДСТВО

Новокузнецкое ООО «Экомаш» возобновило производство шпаллопропиточных масел, которое по техническим причинам было остановлено вскоре после запуска, в ноябре 2012 года, сообщил директор ООО Анатолий Гальченко. «Приняли человека одного, он поработал три месяца и сжёг котельную», – пояснил он. – Мы за эти три месяца успели изготовить около 600 тонн шпаллопропиточного масла, которое с успехом брали в Красноярск, Лесосибирск и Новоалтайск». Сейчас все восстановлено. ООО «Экомаш» является резидентом Кузбасского технопарка и реализует инновационный проект «Переработка жидких и твердых легальных отходов коксохимического производства с получением из них шпаллопропиточного масла», который позволяет полностью переработать отходы коксохимического производства, расположенные на территории бывшего ОАО «НГМК», с последующей рекультивацией земли. Производственная мощность предприятия – 600 тонн шпаллопропиточного масла в месяц.

ГЛАВНАЯ СТРАНИЦА САЙТА [www.avant-partner.ru](#) ВСЕ «ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ»

avant-partner.ru
ИНТЕРНЕТ ВЕРСИЯ ГАЗЕТЫ

А ТАКЖЕ: ЛЕНТА НОВОСТЕЙ, МЕРОПРИЯТИЯ, АУКЦИОНЫ, КОНФЛИКТЫ, ИНТЕРВЬЮ И МНОГОО ДРУГОЕ...

ЭНЕРГЕТИКИ НА МАРШЕ

В большой кузбасской энергетике в последнее время нет спокойных месяцев. Ещё во время отопительного сезона начинается подготовка к новой зиме. А в последние два года развёрнуто и масштабное строительство новых мощностей. И всё идёт без срывов и по графику, подтвердил на прошлой неделе генеральный директор ООО «Сибирская генерирующая компания» (СГК) Сергей Мироносекций.



В ТЕКУЩЕМ РЕЖИМЕ

Нынешний отопительный сезон компания, работающая в Кузбассе, в Алтайском, Красноярском краях и в первой половине зимы температура держалась ниже средних значений, и в некоторых районах опускалась до минус 50 градусов. Да, на первых порах, ещё до наступления холодов, были небольшие сложности в отдельных районах Красноярска, но они были связаны не столько с работой оборудования, сколько с гидравлическими режимами, в том числе, и в сетях сторонних организаций. В дальнейшем, когда гидравлика была отлажена, проблем больше не возникло. Это стало возможным во многом благодаря качественно проведенной ремонтной компании».

Как только позволит погода, отопительный сезон завершится, и энергетики смогут развернуть масштабную подготовку к новой зиме. Впрочем, уже в первом квартале на энергопредприятиях региона были начаты ремонтные работы: выполнены текущие ремонты на 12 котлоагрегатах и на 8 турбогенераторах, 2 котла прошли капитромонт, проложено 50 м тепловых сетей (всего в 2013 году планируется замена в Кузбассе более 12 км сетей)

«Сибирская генерирующая компания продолжает активно развиваться. Мы находимся в постоянном взаимодействии с муниципальными и региональными органами власти, совместно стараемся решать существующие проблемы, обеспечиваем инфраструктурную поддержку экономическому росту. На федеральном уровне активно участвуем в обсуждении изменений правил работы оптового рынка электроэнергии, а также вопросов повышения эффективности и рентабельности теплового бизнеса», – отметил Сергей Мироносекций.

«Сибирская генерирующая компания продолжает активно развиваться. Мы находимся в постоянном взаимодействии с муниципальными и региональными органами власти, совместно стараемся решать существующие проблемы, обеспечиваем инфраструктурную поддержку экономическому росту. На федеральном уровне активно участвуем в обсуждении изменений правил работы оптового рынка электроэнергии, а также вопросов повышения эффективности и рентабельности теплового бизнеса», – отметил Сергей Мироносекций.

станцию в Новокузнецке, компания не намерена создавать конкуренцию угольной генерации. «Мы хотим использовать преимущества газа. Это большая мобильность, отсутствие нижнего предела загрузки. Газовая генерация будет работать только в пиковые часы, когда необходимо резко поднять выработку энергии», – пояснил глава СГК.

«Сибирская генерирующая компания продолжает активно развиваться. Мы находимся в постоянном взаимодействии с муниципальными и региональными органами власти, совместно стараемся решать существующие проблемы, обеспечиваем инфраструктурную поддержку экономическому росту. На федеральном уровне активно участвуем в обсуждении изменений правил работы оптового рынка электроэнергии, а также вопросов повышения эффективности и рентабельности теплового бизнеса», – отметил Сергей Мироносекций.

«Сибирская генерирующая компания продолжает активно развиваться. Мы находимся в постоянном взаимодействии с муниципальными и региональными органами власти, совместно стараемся решать существующие проблемы, обеспечиваем инфраструктурную поддержку экономическому росту. На федеральном уровне активно участвуем в обсуждении изменений правил работы оптового рынка электроэнергии, а также вопросов повышения эффективности и рентабельности теплового бизнеса», – отметил Сергей Мироносекций.

первой в регионе газотурбинной электрической станции мощностью 280 МВт в Новокузнецке. В первую очередь в 2013 году СГК планирует построить новый блок Абаканской ТЭЦ, провести реконструкцию блока №7 Назаровской

ГРЭС с полной заменой системы сжигания топлива, реконструкция блоков на Томь-Усинской ГРЭС и замена турбин на Беловской ГРЭС. Особый проект для компании, подчеркнул Сергей Мироносекций, связанной с ограничением теплоснабжения жителей – притом, что в специализированном по этому вопросу в Сибири нет. Тем не менее, мы по всем работам идём в соответствии с утвержденными планами».

УПРАВЛЯТЬ ТЕПЛОМ

Недавно в Кемерове было объявлено о создании единой тепло-сетевой компании. Цели, которые преследует в данном случае СГК вполне понятны и логичны для компании-поставщика тепло-энергии. «С одной стороны нам хотелось бы создать некую конкуренцию между генерацией и транспортом тепла. И мы это практически достигли. Но нам нужно было сделать так, чтобы контролировались все потери и в генерации, и в сетях. И чтобы был четкий учет и контроль за объемами отпуска тепла. И мы настроены на то, чтобы доходить сетями до потребителей», – пояснил Сергей Мироносекций.

Общий объём инвестиций компании на ближайшие два года составляет 86 млрд рублей. При этом для реализации строительства в Кузбассе компания уже привлекла 16 млрд рублей. В том числе уже освоено 9 млрд рублей по лизинговым схемам поставки оборудования. По словам Сергея Мироносекского, привлечь столь значительные средства удалось, в частности, за счёт реорганизации компании, в результате которой предприятия стали более прозрачны и понятны для инвесторов.

Состояние городских сетей не может устраивать энергетиков, поскольку в этом секторе довольно высокие потери. «Мы оплачиваем потери, за которые никто не отвечает. Ни у кого при этом нет стимула эти потери сокращать. Поэтому мы и идём в муниципальные сети», – сказал глава СГК.

«Сибирская генерирующая компания продолжает активно развиваться. Мы находимся в постоянном взаимодействии с муниципальными и региональными органами власти, совместно стараемся решать существующие проблемы, обеспечиваем инфраструктурную поддержку экономическому росту. На федеральном уровне активно участвуем в обсуждении изменений правил работы оптового рынка электроэнергии, а также вопросов повышения эффективности и рентабельности теплового бизнеса», – отметил Сергей Мироносекций.

ПЕРЕМЕНА МЕСТ И ЛИЦ

В кемеровском Совете по развитию предпринимательства произошли кардинальные изменения. Причём не только количественные. Изменилась и сама структура совета. Более того, впервые за всю историю города этот совещательный орган возглавил сам мэр.

Согласно постановлению администрации города Кемерово от 25 марта 2013 года № 888 «О Совете по развитию предпринимательства в г. Кемерово» утверждён новый состав Совета и положение о его работе. Председателем городского Совета по развитию предпринимательства теперь является глава города Валерий Ермаков. Экс-председатель, директор ООО «Джок Авто» Анатолий Архипов – член Совета.

Валерий Ермаков пояснил «Авант-ПАРТНЕРу», что «Совет по развитию предпринимательства в г. Кемерово – это совещательный орган при главе города. В связи с этим согласно утвержденному Положению именно глава города возглавляет Совет».

Ранее количество членов Совета ограничивалось 17-ю представителями. По новому положению в его состав входят 30 человек: представители малого бизнеса, банковской сферы, высших учебных заведений и организаций, образующих инфраструктуру поддержки предпринимательства. Член Совета, президент муниципального некоммерческого Фонда поддержки малого предпринимательства г. Кемерово Елена Латышевко считает, что количество представителей компаний или не знают о них, не могут грамотно составить заявку или просто не верят в то, что результат будет положительным. Институты поддержки предпринимательства, функции которых может взять на себя бизнес. В этом случае муниципальное учреждение закрывается и открываются частное предприятие. Осенью прошлого года на съезде ОПОРЫ РОССИИ уже был представлен подобный опыт, реализованный в Пермском крае. Он имел положительные результаты. Мы сейчас думаем, какие отрасли городского хозяйства можно перевести в коммерческое русло».



На этой неделе члены Совета должны определиться, кто в каком секторе будет работать, и результаты станут известны несколько позже. Первое заседание Совета под руководством главы города состоялось 15 апреля. В частности, обсуждались первые итоги реализации муниципальной программы поддержки предпринимательства на 2011-2013 годы, членом Совета было предложено разработать меры по оптимизации городского бюджета.

«На рабочем совещании глава города и председатель Совета по развитию предпринимательства Валерий Ермаков подчеркнул, что Совет должен решать проблемы не только бизнес-сообщества, но и всего города, – сообщил член Совета, исполнительный директор Кемеровского областного отделения ОПОРЫ РОССИИ, член Экспертно-консультативного Совета по малому и среднему предпринимательству при Полномочном представителе Президента РФ в СФО Станислав Чердащев. – Одна из задач, которая была поставлена перед Советом, – разработка предложений по оптимизации городского бюджета. Например, есть муниципальные учреждения, функции которых может взять на себя бизнес. В этом случае муниципальное учреждение закрывается и открываются частное предприятие. Осенью прошлого года на съезде ОПОРЫ РОССИИ уже был представлен подобный опыт, реализованный в Пермском крае. Он имел положительные результаты. Мы сейчас думаем, какие отрасли городского хозяйства можно перевести в коммерческое русло».

Надеемся, что у Совета получится стимулировать наши малые предприятия на работу в этих направлениях и привлечь в город дополнительные средства на создание инфраструктуры и высокотехнологичных рабочих мест, задачу создания которых поставил Президент РФ», – сказал Александр Бервено.

«Сибирская генерирующая компания продолжает активно развиваться. Мы находимся в постоянном взаимодействии с муниципальными и региональными органами власти, совместно стараемся решать существующие проблемы, обеспечиваем инфраструктурную поддержку экономическому росту. На федеральном уровне активно участвуем в обсуждении изменений правил работы оптового рынка электроэнергии, а также вопросов повышения эффективности и рентабельности теплового бизнеса», – отметил Сергей Мироносекций.

VIP – ТРЕНИНГ ДЛЯ РУКОВОДИТЕЛЕЙ

РАДИСЛАВ ГАНДАПАС
в г. Кемерово 27 мая 2013 г.

ЛУЧШИЙ БИЗНЕС - ТРЕНЕР РОССИИ ПО ЛИДЕРСТВУ!

«ЛИДЕРСТВО: ДЕЛЕГИРОВАНИЕ И КОНТРОЛЬ» «КРЕСТ ЛИДЕРА»

Количество мест ограничено. (3842) 490-520, 490-521, 336-589

KSK-group

ЦЕНА ВОПРОСА

4 миллиона 603 тысячи 411 рублей составили доходы председателя совета народных депутатов Кемеровской области Николая Шатилова за 2012 год. В 2011 году они составляли 2 миллиона 847 тысяч 805 рублей 28 копеек. Доходы прошлого года сложились из зарплаты спикера, 1,88 млн рублей, 197 тыс. рублей пенсии и прочих доходов (выплаты за звание «Почётный гражданин Таштагола», кузбасскую пенсию, компенсационная выплата на оплату жилого помещения и коммунальных услуг ветеранам труда, доход от сдачи в аренду недвижимого имущества), которые составили 651,5 тыс. рублей. Кроме того, 1,82 млн рублей дохода обеспечила продажа половиной доли в праве собственности на земельный участок. Николай Шатилов единственным из депутатов показал источники своих доходов в 2012 году, а не просто указал их размер. Как следует из опубликованного на сайте совета отчёта о доходах депутатов, в прошлом году 12 из 35 депутатов получили более 3 млн рублей дохода, 3 – более 20 млн. «Лидерами» выступают Сергей Аларин, директор ООО «Стройдорскпорт» (30,03 млн рублей в 2012 году против 22,74 млн в 2011 году), Борис Стройцов, президент Ассоциации городских организаций «Промстрой» (28,56 млн рублей против 136,18 млн в 2011) и Тимур Хасанов, председатель правления НП «Здравницы Кузбасса» (20,86 млн против 10,91 млн в 2011 году).

15 миллионов рублей было направлено на создание новой научной лаборатории контроля качества деталей машин, открывшейся на прошлой неделе в КузГТУ на базе механико-машиностроительного факультета была открыта Создана она в рамках программы стратегического развития университета. 7,5 млн рублей составили собственные средства вуза, столько же средств привлечено от социальных партнёров КузГТУ. Здесь планируется выполнение работ по теории технологического наследования, определению химического состава материалов, измерению твёрдости и микротвёрдости и другим направлениям. Лаборатория будет хорошим научным подспорьем не только для аспирантов, докторантов вуза, но и, прежде всего, для научно-исследовательской работы студентов. Кроме того, большой интерес к ней проявляют промышленные предприятия области. «За много лет это первая лаборатория, которая открыта в КузГТУ», – заявил ректор КузГТУ Владимир Ковалев. – И она уже открыта не в позиции, что это можно или этого требует время, а в позиции программы стратегического развития университета, чтобы быть востребованными на рынке труда экономики региона».

117 миллионов 977 тысяч рублей составила сумма просроченной задолженности по зарплате в регионе, по данным Кемеровстата на 1 апреля. Это в 3,6 раза больше, чем на 1 января текущего года. По сравнению с 1 марта эта сумма выросла на 31,8%. Однако, как следует из сообщения органа статистики, это составляет 94,1% месячного фонда оплаты труда. Из общего объёма задолженности 77,4 млн рублей (вся сумма в сфере угледобычи) составляют долги в сфере добычи полезных ископаемых. 28,8 млн рублей в обрабатывающих отраслях, 683 тыс. рублей – в строительстве. Между тем, в этой отрасли не учтены донные по счёту малые предпринимательства.

«АНЖЕРСКОЕ» ВЫВОДЯТ ИЗ УБЫТКОВ

В ОАО «Шахтоуправление «Анжерское» (Анжеро-Судженск, входит в угольную компанию «Заречная») введено внешнее управление на полтора года. Кредиторы и внешний управляющий рассчитывают, что за это время предприятие увеличит добычу угля и выйдет на уровень рентабельности.

Процедура наблюдения в «Анжерском» была введена 5 декабря прошлого года по заявлению кемеровского ЗАО «Вистек-Кузбасс», требования которого составляли 6 млн рублей. Временным управляющим суд назначил Андрея Протодяконов. К этому времени у шахтоуправления было предъявлено около 20 исков со стороны кредиторов, но предприятие даже не пыталось их оспорить. В середине января угольная компания «Заречная» объявила о покупке «Анжерского» у «Ростпрома». Покупателем выступило ОАО «Шахта «Заречная» (основное предприятие компании), которое к этому времени было уже основным кредитором шахтоуправления. Как объявила УК «Заречная» при покупке «Анжерского», на этом предприятии предполагается увеличить добычу угля до 3 млн тонн в год к 2018 году, выпускать два вида продукции – концентрат энергетического угля и угли РС1 (для пылеугольного вздувания в доменные печи). «Покупка «Анжер-

ского» уже в 2013 году позволит компании прибавить почти 10% к общему объёму добычи, а также производить уголь для РС1», – заявил тогда гендиректор УК «Заречная» **Виталий Харитонов**. Временный управляющий шахтоуправления Андрей Протодяконов охарактеризовал ситуацию на предприятии как «стабильно тяжёлую»: ведётся разработка Румянцевского пласта с суточной нагрузкой до 3 тыс. тонн. В то же время у «Анжерского» есть более 140 млн тонн балансовых и около 60 млн тонн промышленных запасов угля, но не все они вовлечены в оборот. Кроме Румянцевского пласта, на котором добывается уголь марки ТС (он не всегда пользуется спросом на рынке), есть также пласт Коксовый с углём марки К. Но на нём добыча была остановлена в 2009 году, а выработки затоплены. Сейчас на предприятии решено расконсервировать эти выработки, откачать из них воду, и возобновить там добычу.

Кроме того, у «Анжерского» есть пласт Надконгломератовый с запасами угля марки СС, «если и его запустить в работу, добыча на предприятии выйдет на уровень в 2,3 млн тонн угля в год, что позволит сделать производство рентабельным» – сделал вывод Андрей Протодяконов. По его оценке, «положение на предприятии стабильное, есть некоторое улучшение, ухудшения точно нет», и на первом

выступила налоговая служба. Её представитель **Игорь Маджара** на заседании суда ходатайствовал о признании «Анжерского» банкротом и об открытии конкурсного производства. По его словам, убытки предприятия растут: на 1 января 2012 года непокрытый убыток составлял 511 млн рублей, на 1 января 2013 года – уже 914 млн рублей. Рост добычи угля, по его мнению, приведёт только к даль-

ОАО «Шахтоуправление «Анжерское» было создано в 2003 году путём объединения шахты «Физкультурник» и шахтоуправления «Сибирское», тогда в составе угольной компании «Кузбассуголь». В феврале 2008 года собственник «Кузбассуголь» – группа «Северсталь» – продал её холдингу Arcelor Mittal, тот в июле 2010 года продал шахтоуправление ОАО «Российская топливная компания» за 200 рублей, а последнее продало его (фактически отдало за долги) ОАО «Шахта «Заречная». Выручка предприятия в 2011 году составила, по годовому отчёту, 493,16 млн рублей, себестоимость – 539,6 млн рублей, чистый убыток – 220 млн при добыче 476 тыс. тонн (560 тыс. тонн в 2012 году). На предприятии работает более 1 тыс. человек.

собрании кредиторов «Анжерского» 1 апреля его предложение о введении внешнего управления кредиторы поддержали. Против

нейшему увеличению убытков. Впрочем, в этом мнении налоговой орган оказался в меньшинстве, к тому же задолжен-

Егор Николаев

БАНК МОСКВЫ: для РЕГИОНАЛЬНОГО БИЗНЕСА

25 апреля в Кемерове состоялся бизнес-семинар «Продукты Банка Москвы клиентам корпоративного бизнеса: кредитование, инструменты по управлению ликвидностью», в ходе которого клиенты кемеровского филиала ОАО «Банк Москвы» ознакомились с преимуществами продуктовой линейки банка для региональных предприятий.



Обслуживание клиентов малого и среднего бизнеса является ключевой компетенцией в современной стратегии Банка Москвы, и прошедший семинар – не первое мероприятие подобного рода. В этот раз менеджеры кемеровского филиала Банка Москвы выступили перед представителями бизнеса с разъяснениями по продуктам банка для корпоративных клиентов – компаний среднего бизнеса. Как отметила в своем выступлении заместитель директора филиала по корпоративному бизнесу Раиса Артюшкова, Банк Москвы – один из крупнейших универсальных банков России. Он предоставляет полный спектр услуг как юридическим, так и физическим лицам. С 2011 года Банк Москвы входит в состав группы ВТБ, благодаря чему банк получил новые продукты и технологии, в том числе и для корпоративного бизнеса.

Предприятиям среднего бизнеса предлагаются различные программы кредитования. В продуктовой линейке банка есть такие универсальные кредитные продукты, как контрактное кредитование; кредитование на пополнение оборотного капитала, включая рефинансирование кредитных сделок выданных ранее на указанные цели; кредитование на цели приобретения/ модернизации внеоборотных активов, включая строительство зданий и сооружений. Для исполнителей госаказа в Банке Москвы имеются пакетные предложения: тендерные кредиты, гарантии возврата аванса/исполнения госконтракта, кредитование на цели исполнения госконтракта. В обслуживании компаний среднего бизнеса мы применяем индивидуальный подход. Продукты банка «настраиваются» под потребности бизнеса конкретного клиента: каждая кредитная заявка рассматривается в индивидуальном порядке и каждому клиенту предоставляется индивидуальная процентная ставка. Банк Москвы ведет гибкую залоговую политику. В качестве залога при кредитовании принимается любой движимый и недвижимый имущество. Кредиты могут выдаваться при частичном обеспечении сделки залогом имущества. А при высоком кредитном качестве заемщиков – без залога. Помимо кредитования Банк Москвы активно предлагает такой продукт, как банковская гарантия. Мы выдаем все виды гарантий, в том числе: тендерные

гарантии, гарантии исполнения обязательств (в том числе в гарантийный период), гарантии возврата авансового платежа, гарантии платежа, гарантии возврата кредита, таможенные гарантии, гарантии в пользу налоговых органов РФ, гарантии в пользу территориального органа Росалкогольрегулирования, гарантии в пользу международной авиатранспортной организации IATA, гарантии в пользу ОАО «Аэрофлот», Ассоциации международных авиоперевозчиков (АСМАП). Также мы предлагаем своим клиентам широкую линейку депозитов с выбором опций под индивидуальные потребности бизнеса – от депозитов «овернайт» (срок размещения – один рабочий день) до депозитов на срок до 3-х лет с возможностью досрочного расторжения. Отдельно стоит упомянуть про корпоративную карту Банка Москвы. Этим уникальным продуктом пользуются большинство наших клиентов, которым необходим в бизнесе налично-денежный оборот. Использование корпоративных карт позволяет упростить выплаты денежных средств сотрудникам компании на командировочные, представительские и хозяйственные расходы, а также

упростить учет данных расходов и избежать необходимости хранения и инкассации наличных денежных средств. Наличие корпоративной карты даёт предприятию возможность вносить, снимать денежные средства, то есть работать со своим счетом, круглосуточно, семь дней в неделю. В настоящий момент проводится акция «Корпоративная карта в подарок!», в рамках которой Банк Москвы предлагает корпоративным клиентам оформить корпоративную карту бесплатно при открытии расчетного счета в рублях Российской Федерации в банке. В своей работе Банк Москвы использует только современные банковские технологии. Показательным примером является очень удобная и безопасная система «Интернет Банк-Клиент», в которой предусмотрены все степени защиты от несанкционированных списаний с вашего расчетного счета. Для усиления защиты Банк Москвы предлагает также воспользоваться дополнительными средствами защиты ДБО: смс-информирование и ОTR-токен. Совсем недавно реализована услуга – «Телефонное подтверждение платежей». Внедряя все эти новшества,

Банк Москвы старается достичь максимально качественного обслуживания своих корпоративных клиентов и уверенно идет навстречу региональному бизнесу.

М Банк Москвы
Вместе с вами

Кемеровский филиал ОАО «Банк Москвы»
Центральный офис:
г. Кемерово, ул. Ногордская, 5г, тел.: (3842) 75-48-15, 36-69-30.

Отделение №1 «Октябрьское»:
г. Кемерово, пр-т Октябрьский, 30, тел.: (3842) 51-29-69, 72-18-81.

Отделение №2 «Центральное»:
г. Кемерово, ул. Д.Белого, 1, тел.: (3842) 36-79-26, 36-86-08.

Отделение №3 «Ленинск-Кузнецкое»:
г. Ленинск-Кузнецкий, пр-т Ленина, 50, тел.: (38456) 3-24-50.

Отделение №4 «Новокузнецкое»:
г. Новокузнецк, ул. Орджоникидзе, 29, тел.: (3843) 46-29-82, 46-33-97.

ОАО «Банк Москвы». Реклама. Генеральная лицензия Банка России №2748 от 10.08.2012

ЗАДЕРЖКА ЗАРПЛАТЫ – ЗАДЕРЖАНИЕ И АРЕСТ

Московский предприниматель Борис Якубук, владелец ООО «Зенковское шахтоуправление», под контролем которого находится три шахты и углебогатительная фабрика в Прокопьевске, взят под стражу на два месяца, пока идёт расследование уголовного дела в отношении него. Основная претензия властей к нему – задержка зарплат, хотя уголовное преследование формально производится по другому поводу.

О задержании Якубука следственное управление и администрация Кемеровской области объявили 22 апреля. По данным управления, в отношении предпринимателя было возбуждено уголовное дело по ч. 2 ст. 201 УК РФ («Злоупотребление полномочиями, повлекшее тяжкие последствия»). По версии следствия, «подозреваемый вывел имущество из собственности шахт в подконтрольные ему организации, намереваясь в будущем осуществить ликвидацию горных предприятий и тем самым не удовлетворять требования кре-

диторов, не выдавать зарплату и не производить обязательные выплаты». Как сообщила представитель следственного управления СК РФ по Кемеровской области **Надежда Апаньина**, следователи провели обыски в подконтрольных предпринимателю организациях, изъяв более 10 тыс. документов, допросили непосредственных руководителей шахт, а «21 апреля 2013 года сам подозреваемый был задержан в Москве и доставлен в Кемеровскую область». Сейчас следствие «устанавливает обстоятельства совершенного преступления».

Областная администрация сообщила, что собственник «задержан за долги по зарплате». Губернатор Кузбасса **Аман Тулеев** отметил при этом, что расследование данного дела – «один из примеров эффективной работы областного штаба по финансовому мониторингу и выработке мер по поддержке отраслей экономики», а «задержание Якубука должно стать примером для недобросовестных собственников». Однако, как объявила во вторник прокуратура Кемеровской области, а в четверг и пресс-служба областной администрации, подконтрольные предпринимателю ООО «Шахта «Коксовая-2», ООО «Шахта им Дзержинского», ООО «Ш «Зенковская» и ООО «Обогатительная фабрика «Коксовая» погасили задолженность по заработной плате. Сам предприниматель объяснял проблемы своих предприятий их неконкурентоспособностью. **Антон Старожилов**

На правах рекламы. ОАО Банк ВТБ. Генеральная лицензия Банка России № 1000

В ТРАДИЦИЯХ «СТАРОВОГО ЦЕНТРА»

К осени 2015 года на площади имени Кирова в Кемерове будет возведено общественно-деловое здание «Старый центр». Автором проекта и генеральным подрядчиком строительства является широко известная в городе компания «Промстрой». Ожидается, что новый общественно-деловой центр станет подарком не только бизнесу (новые офисы и конференц-залы) но и всем кемеровчанам и гостям областного центра – для них откроют свои двери новые кафе, рестораны и другие объекты сферы услуг.



Судьба «площади старого цирка», как привыкли называть территорию на пересечении проспекта Советского и улицы Кирова старожилов, уже не первый год тревожит умы как деловой общественности, так и рядовых кемеровчан. Возмущаться действительно было из-за чего – в то время как город практически исчерпал возможности точечной застройки, в самом сердце города, в районе площади Кирова, «красавица» пустыр.

Формально у этого участка был арендатор – в 2007 году земельный участок площадью 5,7 тыс. кв. метров был продан с аукциона в аренду московскому ООО «М-Дилер» (позднее переименованному в «РГИ-Кемерово»). Компания планировала построить на этом месте гостиничный компл. эк с административными и торговыми площадями, но до строительных работ дело так и не шло.

Были в этой истории судебные разбирательства по поводу истекающего срока аренды и невыполненных обязательств, и вот в феврале текущего года у земельного участка на площади Кирова появился новый владелец – о приобретении прав на него заявил один из крупнейших застройщиков Кемерово, организация с более чем полувековой историей – ассоциация строительных организаций «Промстрой». Компания силами собственного архитектурно-проектного бюро разработала проектную документацию, получившую одобрение и утверждение на градостроительном совете при главе горо-

да. После этого не прошло и месяца, как участок был обнесён забором, за которым началось строительство общественно-делового центра с рабочим названием «Старый центр». Стоит отметить, что «Промстрой» в представлении не нуждается – именно эта компания открыла ещё в 90-е годы для Кемерово качество строительства на уровне европейских стандартов, с её именем связан известный на всю Россию город-спутник «Лесная Поляна». Лидирующие позиции компания занимает не только в сфере жилой недвижимости – именно «Промстрой» построил в Кемерове первые современные торговые центры «Промнад-1, 2, 3», ставшие без преувеличения знаковыми событиями в сфере коммерческой недвижимости областного центра. Только за последнее десятилетие компаний было построено более 1 млн кв. метров как жилых, так и нежилых зданий.

ПАСПОРТ ОБЪЕКТА:

- Площадь участка: 5748,68 м²
- Площадь застройки: 3798,3 м²
- Площадь здания: 17100 м²
- Полезная площадь помещений: 9200 м²
- Количество парковочных мест: 200
- Этажность: 6-7 этажей (переменной этажности)
- Технология строительства: монолитно-кирпичная с эффективными энергосберегающим фасадами и элементами декора.

Начало работ: март 2013 года
Окончание работ: октябрь 2015 года

На завершающей стадии находится строительство современного бизнес-центра «Маяк-Плаза», и вот на очереди – «Старый центр». «Мы решили, что общественно-деловой центр гораздо актуальнее для площади Кирова, поскольку современный формат гостиничных зданий просто не вписался бы в архитектурный стиль старого центра, к тому же на этом участке не так много места – был риск затруднить пешеходные и транспортные потоки», – рассказывает АСО «Промстрой» **Борис Горобцов**. Ещё одна очевидная причина – серьёзный дефицит офисных помещений высокого класса, который до сих пор ощущим в Кемерове и отнюдь не лучшим образом сказывается на деловой репутации областного центра. Большинство офисных зданий города являются реконструированными общежитиями, гостиницами и зданиями заводоуправлений советского периода. Стоит ли говорить о том, что помещения такого формата сложно, а порой и невозможно адаптировать под потребности современного бизнеса? В последние годы в городе появилось несколько современных деловых центров, но их количество не способно в полной мере восполнить дефицит качественных офисных помещений, к тому же расположены они не в центральной части города. Согласно проекту, общественно-деловое здание «Старый центр» будет выполнено в духе «большого советского стиля», присущего центру Кемерово. По замыслу проектировщиков, оно будет гармонично дополнять архитектурный облик города, придаст ему лаконичность и завершенность. Стоит отметить, что у «Пром-

строй» уже есть удачный опыт реализации таких стилистически непростых проектов – в 2007 году компания завершила строитель-

ство жилого комплекса «Томский причал» на пересечении набережной Томи и улицы Весенней. «Томский причал» настолько удачно вписался в архитектуру городского центра, что сегодня без него уже невозможно представить панораму Кемерово. Без сомнения, украшением города станет и «Старый центр».

По словам Бориса Горобцова, несмотря на винтажный стиль в экстерьере, внутренние здание делового центра будет отвечать самым современным требованиям как в части планировочных решений, так и в области инженерных технологий. Общественно-деловой центр будет выполнен в монолитно-кирпичной технологии с эффективным энергосберегающим фасадом и автоматизированными системами жизнеобеспечения. Проект предусматривает подземный и наземный паркинг для автомобилей, офисные помещения, просторные универсальные конференц-залы, предприятия общественного питания и другие объекты сферы услуг.

По всем вопросам, связанным со строительством делового центра, можно получить ответы по телефону 8-961-719-11-95.

БИЗНЕС БЕЗ ОЧЕРЕДИ

В любых организациях, где существует непрерывный поток посетителей, возникает проблема регулирования очередей. Все мы помним, как это было в 90-е годы, когда люди могли часами ожидать решения своих проблем. Однако нестабильное время с его давкой, сумятицей и неразберихой давно закончилось. Теперь кардинально улучшить обслуживание посетителей помогает современное техническое решение – системы управления очередью (СУО).



Среди тех организаций, которые стремятся избавить своих клиентов от долгого ожидания в очередях, ведущее место занимают банки и другие финансовые учреждения. Как известно, в России 35% доходов банки получают от розничного канала продаж, поэтому количество отделений и предлагаемых населению продуктов постоянно растет. В случае падения ставки рефинансирования в ближайшей перспективе количество клиентов значительно увеличится.

«На современном рынке финансовых услуг немаловажными факторами в конкурентной борьбе становятся скорость и качество обслуживания каждого клиента. По данным Росстата,

среднее время ожидания в очереди в России составляет 17 минут. О том, что это неоправданно много, говорит и тот факт, что на Западе, например, время ожидания в 1,5-2 минуты уже является неприемлемым для посетителей – люди начинают нервничать и возмущаться. В России клиенты пока намного более терпеливы – в некоторых регионах посетители банков готовы ждать своей очереди до 27 минут. Однако уже сейчас серьезные коммерческие организации стремятся к уменьшению времени обслуживания одного клиента до 2-5 минут, в первую очередь за счет использования современных электронных систем управления и администрирования. Эти системы не только экономят время клиента,

но и позволяют оказывать услуги надлежащего качества, в том числе увеличивать прибыль за счет увеличения количества обслуженных клиентов», – рассказывает Александр Евсюков, менеджер региональных продаж по СФО компании «Гамма-Центр».

Как показывает многолетняя практика реализации сложных клиентских проектов, системы электронной очереди одинаково востребованы не только кредитными организациями, но и не банковским сектором – государственными и частными структурами. Среди них лидирую долю занимают организации по предоставлению государственных услуг: многофункциональные центры, федеральные миграционная и налоговая служба, ГИБДД – другими словами, организации, которые тесно связаны с обслуживанием непрерывного потока посетителей.

По словам Александра Евсюкова, текущие решения уже далеки от простого управления клиентами. «Система управления очередью на сегодняшний день – это не только инструмент распределения потока клиентов в рамках востребованных ими услуг, но и мощное средство оценки качества сервиса, контроля загрузки персонала, а также средство принятия оперативных решений по части взаимодействия с клиентами на различных этапах обслуживания», – поясняет Александр Евсюков.

Наличие в современных системах управления очередью опциональных расширений позволяет в значительной мере расширить и без того богатый функционал СУО:

- предварительная запись – поможет значительно сократить время ожидания;
- авторизация клиентов различными идентификаторами (банковская карта, штриховой код на документе) – даст возможность выделить основную группу, так называемых VIP клиентов, получающих тем самым приоритетность обслуживания, что позволяет повысить ценность предоставляемых той или иной организацией услуг,

– централизованное администрирование – решит задачу эффективного управления настройками, медиаконтентом и статистикой всей филиальной

сетью в разы увеличить прибыль организации. Таким образом, можно с уверенностью говорить, что системы управления очередью помогают в решении целого



Александр Евсюков: «Система управления очередью на сегодняшний день – это не только и прежде всего инструмент распределения потока клиентов в рамках востребованных ими услуг, но и мощное средство оценки качества сервиса, контроля загрузки персонала, а также средство принятия оперативных решений по части взаимодействия с клиентами на различных этапах обслуживания»

сети, в рамках которой внедрена электронная очередь; – система оценки качества сервиса обеспечит доступ к информации о качестве предоставляемых услуг в реальном времени.

Стоит отметить, что статистические данные, реализованные в виде отчетности, позволяют получить точную и оперативную информацию за выбранный период по эффективности обслуживания клиентов, как всей филиальной сети, так и в разрезе каждого сотрудника или услуги. По оценке Александра Евсюкова, внедрение СУО и сокращение времени обслуживания с 15 до 10 минут, путем установления нормативов обслуживания, спо-

рядом важных задач и являются, на сегодняшний день, основным и эффективным инструментом предоставления качественного клиентского сервиса.

УПРАВЛЕНИЕ ОЧЕРЕДЬЮ В КУЗБАССЕ

Одним из основных поставщиков качественных современных решений на территории Кузбасса является Группа Компаний «ККМ-Сервис». «За 20 с небольшим лет присутствия на рынке Группа Компаний «ККМ-Сервис» зарекомендовала себя как надежный партнер. Являясь профессионалами в области реализации сложных и эффективных решений в различных областях, связанных с обслуживанием клиентов,

СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ОЧЕРЕДЯМИ – СОВРЕМЕННОЕ ЭФФЕКТИВНОЕ РЕШЕНИЕ ДЛЯ ОБСЛУЖИВАНИЯ КЛИЕНТОВ

ОСНОВНЫЕ ФУНКЦИИ СУО (СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ОЧЕРЕДЬЮ)

Регистрация посетителя в одну или несколько очередей с выдачей одного талона.

Вызов следующего клиента. Информация о вызываемом клиенте и номере окна отображается на центральном табло и на табло оператора. Звучит гонг или голосовое сообщение.

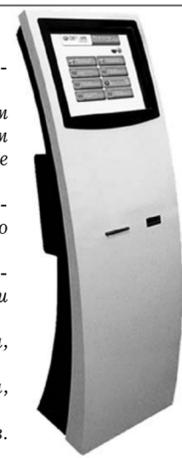
Откладывание обслуживания (клиент не подошел), вызов клиента из списка отложенных, вызов определенного клиента из очереди по номеру талона.

Перевод в другую очередь, перевод в другую точку обслуживания (другое окно), удаление клиентов из очереди после обслуживания.

Демонстрация рекламных роликов, бегущей строки, слайд-шоу на центральном табло.

Мониторинг работы системы: состояние очереди, уровень обслуживания, работа устройств.

Формирование, просмотр, печать и экспорт отчетов.



Сергей Трубочников: «СУО DoCash Q2 – это система управления очередью нового поколения, разработанная при тесном сотрудничестве с рядом крупных кредитных и не кредитных учреждений. Наши клиенты заинтересованы в подобных решениях. И мы выбрали DoCash Q2, прежде всего исходя из многолетнего опыта работы с этой компанией, заслужившей имидж поставщика надежных и эффективных решений»

в 2012 году мы начали совместно с DoCash GmbH работу по реализации проектов для наших клиентов Кемеровского региона на базе системы управления очередью DoCash Q2» – рассказывает Сергей Трубочников, генеральный директор ГК «ККМ-Сервис».

По его словам, продукты DoCash GmbH по обработке наличности, имеют большую известность не только в Кемеровской области, но и России в целом. СУО DoCash Q2 – это система управления очередью нового поколения,

разработанная при тесном сотрудничестве с рядом крупных кредитных и не кредитных учреждений. «Наши клиенты заинтересованы в подобных решениях. И мы выбрали DoCash Q2, прежде всего исходя из многолетнего опыта работы с этой компанией, заслужившей имидж поставщика надежных и эффективных решений», – продолжает Сергей Трубочников.

Гарантией надежности СУО DoCash Q2 является реализованный на базе Визового центра в Москве проект с одновременной рабо-

той свыше 100 окон обслуживания. СУО DoCash Q2 поддерживает все основные функции, присущие современным системам, а также дополнительные инструменты, позволяющие сделать процесс обслуживания простым и эффективным.

«Инженеры и IT-специалисты нашей компании прошли полный курс обучения в DoCash GmbH и имеют все необходимые навыки и знания для того, чтобы качественно реализовать даже самые сложные проекты: от начального этапа (формирования техническо-

го задания) до внедрения и последующей поддержки. Являясь эксклюзивным поставщиком систем управления очередью DoCash GmbH на территории Кузбасса,

мы в полной мере готовы удовлетворить спрос даже самых взыскательных клиентов», – говорит в завершении Сергей Трубочников. Тимур Сагдиев

- Комплексное оснащение предприятий торговли и общественного питания
- Единая сервисная служба
- Автоматизация бизнеса
- Производство мебели и нейтрального кухонного оборудования



ККМ-СЕРВИС
Мы работаем для Вас и Вашего бизнеса!

г. Кемерово
пр. Ленина, 27
ул. Тухачевского, 60 б
тел.: 8 800 775 60 60
www.kkmserv.ru

Серьезные коммерческие организации стремятся к уменьшению времени обслуживания одного клиента до 2-5 минут, в первую очередь за счет использования современных электронных систем управления и администрирования.

СОБЫТИЕ

В КЕМЕРОВО СОСТОЯЛАСЬ КОНФЕРЕНЦИЯ «ФЬОЖН-МАРКЕТИНГ. ИНСТРУМЕНТЫ БУДУЩЕГО»



Конференция, объединившая две традиционных региональных форума – VIII Кузбасскую Конференцию «Практический маркетинг» и II Кузбасскую Интернет-Конференцию, прошла в Кемерово 23 апреля. Мероприятие собрало 135 участников из Кемерово и Новокузнецка, среди которых были руководители, маркетологи, пиарщики и другие специалисты, заинтересованные в продвижении своих компаний, как в интернете, так и за его пределами.

В ходе пленарного заседания поделились практическим опытом и ответили на вопросы аудитории пятеро основных докладчиков.

Михаил Христенко, директор кемеровской «Веб-студии Михаила Христенко» рассказал собравшимся о том, как правильно строить сайт в бизнес-процессы компании, и как при этом не допустить типичных ошибок.

Олег Рыжков, коммерческий директор новокузнецкой веб-студии «АХИОМА», привлек внимание аудитории к такому способу продвижения в интернете, как контент-маркетинг, который является одной из составляющих тренда, направленного на индивидуализацию рекламных обращений. Сайт, построенный в русле контент-маркетинга, не навязывает потребителям прямую рекламу, вместо этого он предлагает им оригинальные статьи и экспертные мнения по интересующей тематике. Однако тем самым ресурс стимулирует продажи соответствующего товара или услуги.

Николай Глухих, руководитель новосибирского digital-агентства «Wow», поделился с присутствующими опытом развития offline-брендов в online-коммуникациях.

Мария Ренго, директор кузбасского маркетингового центра «АС-маркетинг» рассказала участникам конференции о технологии продвижения товаров и услуг «Сарафанный маркетинг 2.0», вызвавшей живой интерес и множество вопросов аудитории.

Одним из самых интересных стало выступление **Егора Заикина**, менеджера по развитию проекта «Тотальный диктант» (г. Новосибирск). По его словам, некоммерческий проект «Тотальный диктант» смог получить известность в масштабах страны, не привлекая ни копейки бюджетных средств, исключительно за счет грамотного PR-продвижения и сотрудничества со спонсорами. «Коммерческие компании могут сделать то же самое, поскольку мы предоставляем им аудиторию для коммуникации», – подчеркнул Егор Заикин.

Хедлайнером конференции стал прилетевший из Москвы **Андрей Яблонских**, ассистент-директор агентства «Социальные сети» который в ходе интерактивной пленарной сессии рассказал множество разнообразных кейсов из практики интернет-коммуникации. Например, одним из самых интересных проектов агентства «Социальные сети» стала работа для компании «РОСНАНО», в ходе которой удалось с помощью ярких роликов привлечь внимание публики к такой, казалось бы, специальной и неинтересной теме, как нанотехнологии. По словам Андрея Яблонских, не существует такой отдельной области деятельности, как SMM, в действительности можно говорить лишь о применении в интернете и социальных сетях самых обычных инструментов пиара и маркетинга.

Совершенно новым форматом на конференции стала работа на площадках, в ходе которой присутствующие получили возможность на практике применить полученные знания.



Участники площадки «WorkShop» вместе с Николаем Глухих разработали несколько online-стратегий для offline-бренда «Business Car Kuzbass».

На другой площадке состоялась «Игра в будущее», проведенная при участии кемеровской компании WITe, провайдера беспроводного интернета. Участники разработали для WITe несколько идей, которые, по условиям игры, должны помочь компании привлечь и удержать клиентов, но не сейчас, а в недалеком будущем – через 10 лет. Одним из самых интересных предложений стал концепт разработки универсального гаджета для видеозаписи, который можно встроить, например, в кулон или браслет и одеть на ребенка, домашнее животное, либо использовать любым другим удобным способом. Видео с этого гаджета посредством беспроводного интернета должно храниться на облачном сервисе провайдера. Представители компании WITe высоко оценили идеи всех трех креативных команд.

После вручения подарков и розыгрыша ценного приза участники конференции получили возможность пообщаться в неформальном режиме, расширить круг знакомств и деловых связей.

Тимур Сагдиев

17 апреля представители бизнес-сообщества Кемерово встретились за круглым столом «Аутсорсинг для малого бизнеса: в чём выгода».

НУЖЕН ЛИ



По словам **Галины Красильниковой**, главного редактора группы изданий «Авант», аутсорсинг, как форма взаимодействия между бизнес-партнерами в компаниях малого бизнеса, в Кузбассе (а, может, вообще в России) приживается достаточно тяжело. Несмотря на то, что благодаря передаче части функций внешним подрядчикам можно снизить издержки компании, на практике предприниматели всё-таки зачастую предпочитают обходиться собственными силами, не доверяя ничему сторонним исполнителям. В ходе обсуждения за круглым столом прозвучали различные соображения о сложившемся положении вещей.

АУТСОРСИНГ КАК НЕИЗБЕЖНОСТЬ

Как считает **Андрей Федосеев**, бизнес-консультант, управляющий партнер программы «Знай наших», аутсорсинг приобретает актуальность уже потому, что для рентабельного решения многих задач требуются особые компетенции, которыми обладают лишь эксперты, узкие специалисты в своей области. Таких людей по определению немного. «Любая экспертная позиция, которая позволяет оказывать компетентные услуги, формируется от 5-ти до 7-ми лет. Человек, который проработал в своей области меньший срок, не может считаться профессионалом», – утверждает Андрей Федосеев.

По его мнению, для малого бизнеса переход к использованию аутсорсинговых услуг является естественным и неизбежным уже потому, что это становится единственной возможностью развития в условиях конкуренции с крупным бизнесом, федеральными игроками рынка. «Мы проигрываем федеральным компаниям, которые могут использовать высокотехнологичные ресурсы», – полагает Андрей Федосеев. Однако переход к кооперации и аутсорсингу возможен только тогда, когда предприниматель хорошо понимает всю цепочку создания стоимости своего товара или услуги. Одни из звеньев этой цепочки для предпринимателя максимально рентабельны, а другие существуют только для того чтобы поддерживать следующее звено рентабельности. «Аутсорсинг построен на том, что компания стремится накопить компетенции в ключевых местах создания стоимости», – объяснил Андрей Федосеев. Именно в этих ключевых точках возникают конкурентные преимущества компании. А вот непрофильные функции становятся выгодней отдать на аутсорсинг. И особенно это касается среднего и малого бизнеса.

НАШ ПАРТНЕР

Ольга Викторовна Гайнетдинова, региональный директор Операционного офиса «Кемеровский» Сибирского филиала ОАО «Промсвязьбанк»:

Наш банк комплексно подходит к сотрудничеству с предприятиями малого бизнеса, развивая это направление с 2007-го года, и предлагает полный спектр услуг для юридических лиц. Сегодня продуктовой линейкой Промсвязьбанка для предприятий МСБ включает 8 видов кредитов, международную банковскую карту с льготным периодом кредитования, 4 вида депозитов, банковские гарантии, расчётно-кассовое обслуживание, услуги дистанционного обслуживания.

Мы готовы предоставлять заёмщикам МСБ кредиты на оптимальных условиях: быстрая система принятия решений по кредитной заявке (от 1 до 7 дней в зависимости от суммы и сложности сделки), простой и необременительный для заёмщика пакет документов. При этом мы предлагаем различные формы получения заемных средств: разовая выдача, возобновляемые или невозобновляемые кредитные линии, овердрафты, индивидуальные графики с учётом особенностей, например, сезонности, бизнеса. В банке действуют специальные программы кредитования на покупку коммерческой недвижимости «Кредит-недвижимость», транспорта «Кредит-транспорт», а также продукт «Кредит на Кредит» для рефинансирования кредитов в других банках. Условия предоставления кредитных средств: размеры, ставки, сроки, обеспечение, – определяются в индивидуальном порядке. Для этого специалисты банка выявляют основные потребности компании, проводят комплексную оценку финансово-экономического состояния бизнеса, перспектив его развития.

Предприятия МСБ довольно часто испытывают нехватку залогового имущества для обеспечения банковских кредитов. Залоговое обеспечение для нас – это дополнительный инструмент возвратности. В первую очередь мы смотрим на состояние бизнеса, динамику развития бизнеса клиента и лишь потом на то, что у него есть для залога. Поэтому в нашей линейке изначально были предусмотрены беззалоговые кредиты, в том числе овердрафты к расчётным счетам, а также гибкие требования к обеспечению по залоговым кредитам. У нас есть продукт «Кредит-Упрощенный» с минимальным пакетом документов, короткими сроками рассмотрения заявки и выгодными условиями предоставления. Кредит предоставляется в размере до 3 млн рублей, без залога и сроком до 5 лет. Клиенту, у которого возникла потребность в кредитовании на сумму до 3 млн руб., достаточно позвонить по телефону банка, оставить заявку на сайте или обратиться в наш офис. После консультации ему предоставят список документов в зависимости от организационно-правовой формы, сотрудник осуществит выезд на место бизнеса, проведет экспресс-анализ деятельности и через день сообщит о решении банка. После чего клиенту останется только в удобное время подъехать в офис для подписания договора и получения денег. Кстати, с 1 апреля текущего года клиенты-представители МСБ могут получить финансирование на сумму до 5 млн рублей на срок до 36 месяцев по продуктам «Кредит-Бизнес», «Кредит на кредит» и «Кредит-Инвест» без предоставления залога. При получении кредита на большую сумму необеспеченная залогом часть основного долга также может составлять до 5 млн рублей.

Стоит также отметить, что наш банк – универсальная финансовая платформа для клиентов МСБ. Мы заинтересованы, чтобы они не только кредитовались, но и получали у нас весь комплекс банковских услуг. Это расчётно-кассовое обслуживание и весь комплекс дополнительных услуг, куда входят дистанционное банковское обслуживание, инкассация, конверсия, валютные операции. Запускаются специальные сервисы и предложения: SMS-информирование, начисление процентов на остатки по расчётным счетам, персональный менеджер. Мы стараемся идти в ногу со временем и внимательно следим за настроениями в бизнес-среде. Не так давно появился новый депозитный продукт для предпринимателей – депозит «Управляемый». Он предоставляет возможность пополнения счёта и частичного снятия денежных средств. Основное преимущество такого депозита – его гибкие условия, что очень востребовано клиентами, которые привыкли оперативно управлять денежными средствами и при этом получать дополнительный доход от размещения временно свободных средств.

Промсвязьбанк находится в постоянном развитии, но его принципиальная позиция: во всём поддерживать своих клиентов, предоставляя им наиболее выгодные условия, – остаётся неизменной.



МАЛОМУ БИЗНЕСУ АУТСОРСИНГ?

Федосеев, это возврат к кооперации, незаслуженно забытому способу совместного хозяйствования, которому он даёт такое определение: «Кооперация – это



Антон Крючков: «Залог успеха в работе с внешним исполнителем, особенно по проектам категории «ТОР» является доверие»

организационная механика, позволяющая хозяйствующим субъектам взаимодействовать между собой на основе оказания тех или иных услуг».

Однако переход к кооперации и аутсорсингу возможен только тогда, когда предприниматель хорошо понимает всю цепочку создания стоимости своего товара или услуги. Одни из звеньев этой цепочки для предпринимателя максимально рентабельны, а другие существуют только для того чтобы поддерживать следующее звено рентабельности. «Аутсорсинг построен на том, что компания стремится накопить компетенции в ключевых местах создания стоимости», – объяснил Андрей Федосеев. Именно в этих ключевых точках возникают конкурентные преимущества компании. А вот непрофильные функции становятся выгодней отдать на аутсорсинг. И особенно это касается среднего и малого бизнеса.

В современном мире, чтобы реализовывать комплексные высокотехнологические решения нужна суперконцентрация компетенций и людей. Соответственно профессионалы объединяются в команды, позволяющие решать комплексные задачи, вести профессионально интересные проекты и экономить на постоянных издержках. Поэтому квалифицированные кадры переходят в аутсорсинговые компании, которые оказывают услуги сразу нескольким клиентам. Таким образом, как говорит Андрей Федосеев, «на рынке b2b-услуг происходит закрепление сфер ответственности». По его словам, «аутсорсинг – современная форма концентрации производственных компетенций», которые можно «арендовать» по мере необходимости.

Сегодня это наиболее заметно проявляется для малого бизнеса в аутсорсе бухгалтерских услуг. Как заметила **Елена Сковрцова**, директор Центра иностранных языков «Лингва-Терра»: «Многие компании малого и среднего бизнеса сталкиваются с трудностями в поиске сотрудника, который бы обладал квалификацией и практическим опытом работы в российском бухгалтерском и налоговом учёте, МСФО, финансовом контроллинге, внутреннем аудите, управленческом учёте и бюджетировании. Но нанять на работу такого специалиста не имеет финансовой и практи-

ческой выгоды из-за отсутствия большого объёма работы, как в крупных компаниях. Поэтому естественно обращение в аутсорсинговые фирмы, которые имеют в своем составе специалистов с соответствующей квалификацией, и которые могут параллельно обслуживать несколько клиентов. Таким образом, каждый из предпринимателей-заказчиков оплачивает только часть времени финансового специалиста, что снижает расценки на услуги для каждой отдельно взятой компании».

С тем, что аутсорсинг является единственным способом развития для малого бизнеса, особенно в небольших городах, таких, как Кемерово, согласился и предприниматель **Василий Бочкарев**. По его мнению, переход на аутсорсинг – это процесс, к которому, так или



По словам Василия Бочкарева, создать эффективный отдел в своей компании достаточно сложно

иначе, приходят все, потому что с течением времени благодаря развитию рынка аутсорсинговые услуги становятся все более эффективными. «Мы можем привести пример нашей компании. Изначально у нас была собственная охрана, программисты, рекламный отдел. На сегодняшний день большая часть этих функций передана на аутсорсинг. Это более выгодно, поскольку чётко прописано, какую ответственность они несут, и каковы гарантии качества», – рассказал Василий Бочкарев. По его словам, создать эффективно работающий непрофильный отдел в своей компании достаточно сложно.

Как заметил в ходе обсуждения **Сергей Юнблюд**, генеральный директор УК «Кузбасская сервисная компания», одной из причин обращения бизнеса к аутсорсингу является усиление конкуренции на рынке. «Чем конкуренция выше, тем ниже маржа», тем важнее управленцу понимать структуру своих затрат. Но, по его словам, не всегда можно точно определить затраты на тот или иной процесс, поскольку поименование затрат есть ещё и накладные, которые не все и не всегда могут учитывать. «Для содержания бухгалтерии, например, нужен снабженец, который будет покупать бумагу, нужен кадровик, нужен компьютерщик, который сможет настроить работу системы и т.п.», – объяснил гендиректор «Кузбасской сервисной компании». Поэтому, по его словам, для того, чтобы получить прозрачность расчётов и чёткую сумму затрат, компания переходит на аутсорсинг, благодаря чему появляется возможность управлять затратами.

ДОВЕРИЕ И ПРОФЕССИОНАЛИЗМ

Если в аутсорсинге столько плюсов, то почему же на деле возникает постоянные проблемы,



Андрей Федосеев: «Любая экспертная позиция, которая позволяет оказывать компетентные услуги, формируется от 5-ти до 7-ми лет»

а некоторые предприниматели, даже чувствуя необходимость и имея желание вынести некоторые функции на аутсорс, всё же, в конце концов, останавливаются на развитии собственной службы? По словам **Наталии Корчугановой**, генеральной директора агентства недвижимости «Рикон-Панacea», в Кузбассе во многих отраслях, например в области подбора кадров, аутсорсинговые компании в настоящее время не могут предоставить



По мнению Елены Сковрцовой, часто нанять на работу высокопрофессионального специалиста для небольшой компании не имеет финансовой и практической выгоды из-за отсутствия соответствующего объёма работы

услуг необходимого качества. И здесь, как выяснилось из обсуждения, содержится целый набор проблем присущих местному (а, может, и не только ему) бизнес-сообществу.

Основная – неумение ставить адекватные и измеримые цели перед внешним исполнителем, которую следующим образом обозначил в своём выступлении **Антон Крючков**, управляющий партнер Центра правовой поддержки «ЮрИнвест»: «Чем более точно Вы определите цели вашего сотрудничества, тем более эффективно будет Ваше взаимодействие с внешним партнером». Чёткая постановка задач, установление критериев их выполнения и точек контроля позволяет избежать многих проблем. Поэтому Антон Крючков рекомендует заказчикам зафиксировать цели и задачи взаимодействия в письменном виде – это может быть если не полноценный договор на оказание услуг, то хотя бы электронная переписка. По

его словам, «часто проблемы возникают из-за того, что на этапе предварительных договорённостей что-то упускается из виду».

Кстати, при постановке задач, нужно также понимать, какого уровня услугу вы собираетесь заказать. По его словам, по сути их три, в зависимости от опыта, уровня мастерства и качества выполняемых функций: «ТОР» или «Мозги», «Экспертиза» и «Рутинная работа» или «Ноги». Соответственно, различается и уровень задач, и размер оплаты. И главное, как подчёркивает Антон Крючков – это доверие между партнерами: «Залог успеха в работе с внешним исполнителем, особенно по проектам катего-



Сергей Юнблюд: «Чем конкуренция выше, тем ниже маржа, тем важнее управленцу понимать структуру своих затрат», переход на аутсорсинг, в том числе, помогает управлять затратами

рии «ТОР» является доверие». И зачастую именно отсутствие доверия не позволяет предпринимателям отдавать на аутсорс задачи категории «ТОР», то есть привлекать «Мозги».

Но доверие – это результат длительных отношений и успешной профессиональной практики, оно не рождается на пустом месте и не живёт обособленно от общих проблем бизнеса. Если уровень предоставления услуг и профессионализм отдельных представителей рынка такой, что кажется «дешевле сделать самому», то о каком аутсорсинге может идти речь? Кроме того, первоначальный выбор ограничивает недостаток информации об успешных практиках и опять же степень доверия к источнику информации. Поэтому перспективы развития аутсорсинга в регионе неотъемлемо связаны с повышением обще-



ПАРТНЕРЫ

Промсвязьбанк

ЮрИнвест
Центр правовой поддержки

го профессионализма бизнеса, а также координацией усилий предпринимательского сообщества для решения таких важных задач, как подготовка кадров или продвижение в молодежной среде понимания специфики работы в компаниях малого бизнеса, возможностей и ограничений предпринимательства.

По мнению **Наталии Корчугановой**, «хотя будущее малого и среднего бизнеса – это как раз сфера услуг, однако молодые люди не хотят идти на такую работу», в их понимании успешная профессиональная деятельность никак не связана с малым бизнесом. И это общая проблема, а не вина молодежи, у которой нет ни соответствующего образования, ни соответствующих образов такого пути достижения успеха. В связи с этим отсутствие понимания того, что для достижения этого профессионализма необходимо много и долго работать, а не просто «устроиться на хорошую



По мнению Наталии Корчугановой, в Кузбассе во многих отраслях аутсорсинговые компании в настоящее время не могут предоставить услуг необходимого качества

работу», и поэтому они просто не достраивают до уровня профессионалов. И если ничего сегодня не предпринимать, то, как заметила **Наталия Павлова**, «через 3-5 лет некому и не с кем будет работать».

Тимур Сагдиев

БЛИЦОПРОС

Планируете ли выбраться за город на майские праздники майские? Какой вид отдыха на природе вы предпочитаете?



Татьяна Грин, домохозяйка:
- На майские праздники планируем с семьей поехать погулять, пожарить шашлык. Будем выбирать такое место, где риск встретиться с клещами минимален. Вообще мы любим активный отдых на природе, но пока придется ограничиться более спокойным, потому что у нас маленький ребенок.



Екатерина Каленкаия, учитель английского языка:
- На майских выходных, к сожалению, не получится вырваться за город. А вообще я любительница спортивного отдыха. Старюсь ходить каждое лето во время отпуска в горные походы, в основном на Алтай, туда автостопом, а там уж... Была уже во многих местах - у подножия Белухи, на Мульгинских озерах, на Телецком озере, на Каракольских озерах... просто каталась по всему Чулыскому тракту до границ с Монголией. Почему каталась, сложно сказать. Вот почему большинство на море хотят? Я не люблю много воды. А горы меня привлекают - что-то такое сильное, маячащее, просто дух захватывает от одного вида! Не говоря уж о невероятных диких местах, колоритном местном населении, чистой воде, которую просто пить из ручьев, ягочах, грибах, диких животных в заповедных местах...



Ангелика Мачкова, ведущая, певица:
- Часто выезжаем на природу, при каждой удачной возможности. Ездим на Алтай на сплавы, катались на лошадах. В этом году пока выбирались только на шашлык в апрельский солнечный денек, а лето будем проводить у рек и озер!

В ГАРМОНИИ

День Труда и День Победы - для россиян это поистине национальные праздники. Первомайская демонстрация, Парад Победы, стройные украшенные колонны людей, праздничный фейерверк - эти советские реалии ещё долго не уйдут из нашей жизни. Но есть и ещё одна традиция, неизменно сопровождающая майские праздники - пикники! Последний снег растаял, земля подсолзла, солнышко приятно согревает, а на полянах начинают распускаться первоцветы - самое время совершить первую после долгой зимы вылазку на природу. Тем более что в этом году обстоятельства складываются особенно удачно - правительство устроило нам практически майские каникулы (с 1 по 5 мая и с 9 по 11 включительно), а на 5 мая в этом году выпадает ещё один любимый россиянами праздник - Пасха. Остаётся только решить, какой вид активного отдыха выбрать.



«НА ШАШЛЫКИ»
Конечно же, это самый популярный вид отдыха на природе. Длинные праздничные выходные позволяют его разнообразить. Например, можно не ограничиваться дачей или берегом ближайшей реки, а отправиться в место подалее и поживописнее. Или вообще устроить мини-поход (2-3 дня). Думаю, никому не нужно рассказывать, как организовать вылазку на природу так, чтобы все получили удовольствие, и отдых надолго запомнился, - у каждого свой «рецепт» хорошего пикника. Напомню лучше о том, что может омрачить поездку.

На первом месте в рейтинге весенних природных опасностей, конечно же, клещи. Поэтому при выборе места пикника отдайте предпочтение берегу реки или открытой поляне. Отдыхать с маленькими детьми рекомендуется в специальных зонах, обработанных от кровососущих насекомых. Но и этого иногда оказывается недостаточно. Свести риск к минимуму помогут одежда, закрывающая руки, ноги, шею, а также головной убор, штаны, заправленные в ботинки. Можно воспользоваться средствами от насекомых. Если же вы отправляетесь в длительный поход, то все-таки необходимо обратиться в поликлинику и поставить укол иммуноглобулина. Не стоит также забывать, что весенняя погода обманчива. Нам кажется, что тепло, потому что за зиму организм привык к более холодным температурам. Однако, даже греясь под ласковым майским солнышком, можно простудиться. Особенно на открытых пространствах, где всегда дует ветер. Опасность весной представляют и разлившиеся водоемы, вызывающие особый интерес у детей. Родители должны помнить, что земля возле самой воды еще не просохла и очень скользкая, поэтому ребенок вполне может нырнуть вслед за корабликом, который он только что пустил в большое плавание. Конечно, если постоянно волноваться, запрещать все ребенку, придумывать мнимые опасности, то лучше не ехать вообще - хорошего пикника все равно не получится. Но пренебрегать правилами безопасности тоже не стоит - простейшие меры предосторожности могут спасти вам жизнь и сохранить здоровье. Кроме того, их соблюдение обеспечит вам спокойствие за себя и за своих близких - а это главное условие хорошего отдыха.

НА СПЛАВ
Любителям экстрима весна тоже представляет массу возможностей хорошо отдохнуть и зарядиться положительными эмоциями и впечатлениями. Один из распространенных весенних видов отдыха - сплав. Об особенностях водного туризма рассказала Татьяна Лазарева (на фото), победитель Чемпионата России по рафтингу, капитан женской сборной КемГУ по рафтингу и водному туристическому многоборью, один из организаторов и руководителей туристического клуба КемГУ «Буревестник».

«Татьяна, в чём, на ваш взгляд, заключаются преимущества водного туризма?»
- Во-первых, это отдых в непривычных условиях. Во-вторых, возможность побывать в красивейших уголках области и страны. К тому же, для начинающих туристов - это практически самый легкий вид отдыха.
«Лёгкий? То есть никакая специальная подготовка не требуется?»
- Заниматься водным туризмом на первоначальных этапах действительно не сложно, особая подготовка не нужна (если нет

с ПРИРОДОЙ

противопоказаний по состоянию здоровья). Достаточно иметь желание и запас времени. Но, несмотря на всю внешнюю легкость этого вида спорта, во время сплава могут возникнуть разные форс-мажорные обстоятельства (самые частые - это поломка судна или физические травмы), поэтому в группе обязательно должен быть опытный руководитель. Без сопровождения вылазочного туриста на воду выходить не рекомендуется.

«Какие неприятности могут поджидать в первом походе? К чему нужно быть готовым?» хотя бы морально.
- Для новичков обычно самым сложным бывают погодные условия, поскольку на время первого похода еще нет соответствующего снаряжения (гидрокостюма, непроновых ботинок и перчаток, теплых спальников). Ну и, конечно же, первый день всегда выдается нелегким - сборка катамарана, постройка лагеря. Начинающие туристы обычно не знают элементарных вещей - как собрать палатки, натянуть тент, развести костер, приготовить еду.
«Какая погода идеально подходит для того, чтобы отправиться в «сплав»?»
- «Не бывает плохой погоды, бывает плохое снаряжение!» - это девиз «водников». В любой погоде есть свои прелести и недостатки, но человек быстро ко всему привыкает, главное - получать удовольствие от процесса гребли, сплава.
«Какое снаряжение необходимо?»
- Снаряжение тоже зависит от категории реки. Это могут быть обычные катамараны, рафты (для 1 категории), либо катамараны с колесками разной конструкции. В зависимости от времени года одеваться нужно либо в спецодежду (непроновая, брызгозащитная, теплая), либо в обычную, спортивную, которую не жалко намочить, замарать.
«Куда можно поехать в Кузбассе?»
- Самые популярные места у нас - это реки Кия, Мрассу, Мундыбаш, Казыр, Золотой Китат, ну и для самых неприхотливых и занятых - сплавы по Томи.
«Весенние сплавы на майские праздники - плыть или не плыть?»
- Весенние сплавы, даже на самых простых реках, это своего рода экстрим. Обычно около 9 мая реки уже вскрыты ото льда, солнце пригревает, по-весеннему тепло и хорошо. В такое время очень полезно и интересно сходить на двух- или трёхдневный сплав, подышать свежим воздухом, полюбоваться природой (например, поляны кандыков и огоньков на реке Мундыбаш - шикарное зрелище), пообщаться с друзьями, завести новые знакомства. Это действительно интересно! Все на сплави!!!
Дарья Коржова

650099, Россия, Кемеровская обл., г. Кемерово, ул. Островского, 27
тел./факс: 8 (3842) 36-88-62
лицензия № ПО-42-01-001620 от 14.08.2012г.

www.mcvd.ru

МЕДИЦИНСКАЯ КОМПАНИЯ «МЕДИЦИНСКАЯ СЛУЖБА»
ВАШ ДОКТОР
ПОЛНОКРИСЛОВАЯ МЕДИЦИНА ДЛЯ ВЗРОСЛЫХ И ДЕТЕЙ

БОЛЕЕ 1500 МЕДИЦИНСКИХ АНАЛИЗОВ (доставка результатов анализов, услуга выезда на дом)

ВСЕ ВИДЫ ВАКЦИНАЦИИ (против клещевого энцефалита, гриппа и др. опасных инфекций)

ПЕРИОДИЧЕСКИЕ МЕДИЦИНСКИЕ ОСМОТРЫ

СТАЦИОНАР НА ДОМУ (вызов любого специалиста, все виды анализов, УЗИ, ЭКГ, инъекции, капельницы и пр.)

ДНЕВНОЙ СТАЦИОНАР (мануальная терапия, диагностические исследования, рефлексотерапия, массаж, физиотерапия)

ОФОРМЛЕНИЕ МЕДИЦИНСКОЙ ДОКУМЕНТАЦИИ (больничных листов, санитарно-курортных карт, справки на приобретение оружия, справки для водителей и др.)

АМБУЛАТОРНАЯ НАРКОЛОГИЯ (выведение из запоев, лечение похмелья, кодирование)

ПОЛНЫЙ СПЕКТР СТОМАТОЛОГИЧЕСКИХ УСЛУГ (терапия, хирургия, педиатрия, ортодонтия)

горячая линия: (3842) 495-485, 8-800-700-5485 (бесплатный звонок)

туристическое агентство
ЭКСКЛЮЗИВ
САНАТОРИИ РОССИИ (Белокуриха, Кавказ)
ЛЕЧЕНИЕ ЗА РУБЕЖОМ (Карловы Вары, Марианские Лазне, Франтишковы Лазне)
г. Кемерово, ул. Весенняя, 20
8-3842-75-90-46, 8-923-610-7103

ЛЕТНИЙ ОТДЫХ ДЛЯ ВЗРОСЛЫХ И ДЕТЕЙ
Совсем скоро наступит лето, а вместе с ним и долгожданные КНИКУЛЫ и ОТПУСКА.

УВАЖАЕМЫЕ РОДИТЕЛИ, у Вас и Ваших детей есть прекрасная возможность провести это время с пользой и удовольствием.
Компания «ТАИСА» предлагает для Вас и Ваших детей, организованную, увлекательную поездку по городам Сибири. В экскурсионно-оздоровительном туре Вас ждёт интереснейшая программа, которая проведёт Вас по историческим местам городов Новосибирска, Барнаула, Томска, Бийска. Откройте секреты Горного Алтая, познакомит с родной космонавта Титова, писателя Шукшина. Вы не только познакомитесь с краем, в котором живёте, но и проведёте три интереснейших дня в Горном Алтае, наслаждаясь чистейшим горным воздухом, активной развлекательной и экскурсионной программой. А также Вы посетите отличный АКВАПАРК, Лазерный пейнтбол, посмотрите спектакли в Молодёжном театре и в театре Оперы и Балета, покатаетесь в райский уголок Ботанического сада, не имеющий аналогов «Парк тропических бабочек», пролетите по космическим Галактикам нового и очень интересного Планетария и многое-многое другое.
Стоимость программы - от 6000 руб.
В программу входит:
полное обеспечение транспортом, 3-х разовое питание, всё экскурсионное и развлекательное обслуживание.
Обеспечивать безопасность и благополучие детей будут: врач, опытные педагоги-психологи, инструкторы по спортивным мероприятиям и мероприятиям на воде.
Перевозки по междугородним трассам сопровождается машиной ГИБДД.
Для уточнения информации и записи в группу обращайтесь по телефону 8-903-942-67-69 (с 9.00 до 22.00),

МЕДИЦИНСКИЕ ОСМОТРЫ РАБОТНИКОВ КАК ОСНОВА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ НА СОВРЕМЕННОМ ПРОИЗВОДСТВЕ

Стремительное развитие высокотехнологичного общества, оснащенного современными сложнейшими достижениями науки и техники, помимо очевидных благ для человека таит в себе повышенную нагрузку на человеческий организм. Особую опасность ежедневное, многолетнее воздействие различных опасных и вредных факторов производства, что грозит не только нарушением здоровья работника, но и высоким риском различных аварий и человеческими жертвами.

ЦЕНТР МЕДИЦИНСКИХ ОСМОТРОВ «МЕДПРОФ» предлагает организациям и предприятиям проведение предварительных и периодических медицинских осмотров сотрудников, диспансеризацию, медосмотр для допуска к работе с документами, представляющими государственную тайну, осмотр специалистов для миграционной службы, проведение предрейсовых осмотров водителей, оформление любых медицинских справок (на вождение, при оформлении лицензии на оружие, учебу, санитарных книжек, санитарно-курортных карт, бассейна).
Центр оснащен всем необходимым медицинским оборудованием, имеет штат высококвалифицированных сотрудников, имеющих специальное обучение для проведения профилактических осмотров, включая специалистов по психиатрии и наркологии.
Медицинский центр «Медпроф» имеет соответствующие лицензии по проведению предварительных и периодических медицинских осмотров, экспертизе профпригодности, а также по психиатрии и наркологии.
Медицинская комиссия работает с понедельника по пятницу до 19.00, в субботу с 8.00 до 15.00. В Центре проводятся все необходимые лабораторные и функциональные обследования, включая цифровую флюорографию. Забор анализов проводится в течение всего рабочего дня.
Наши специалисты (вся медицинская комиссия) выезжают на промышленные предприятия, где без отрыва от производства проводят медосмотры с полным спектром как функциональных (ЭКГ, ЭЭГ, УЗИ, маммография и др.), так и лабораторных обследований.
ЦЕНТР МЕДИЦИНСКИХ ОСМОТРОВ приглашает все организации и предприятия города и области к сотрудничеству в проведении предварительных и периодических медицинских осмотров.
медпроф
г. Кемерово, ул. Терешковой, д.20
тел.: (3842) 347-046, 347-047, 347-048
www.medprof.info
ЦЕНТР МЕДИЦИНСКИХ ОСМОТРОВ! БЫСТРО! УДОБНО! ПРОФЕССИОНАЛЬНО! БЕРЕГИТЕ СВОЕ ВРЕМЯ!

«СОСНОВКА» - ЛЕЧЕНИЕ С УДОВОЛЬСТВИЕМ

В последние годы популярность новосибирского курорт-отеля «Сосновка» заметно выросла. К его удачному месторасположению добавились новые преимущества - возросший уровень сервиса и высокое качество медицинского обслуживания. Поэтому жители городов Кузбасса и Сибири все чаще выбирают «Сосновку» в качестве места лечения и отдыха.

Как замечательное место для отдыха «Сосновка» известна давно. Но несколько лет назад руководство пришло к выводу, что санаторий может дать гостям значительно больше, и особенно в сфере лечения. В результате он превратился в курорт-отель с современным медицинским центром. Здесь можно пройти диагностику, курс санаторно-курортного лечения и реабилитации, получить консультации узких специалистов. Перечень врачей, работающих в «Сосновке», может сделать честь любой клинике. Особо медицинский центр гордится своим успешным опытом в лечении опорно-двигательного аппарата, сердечно-сосудистых заболеваний, болезней бронхолегочной сферы и органов пищеварения. По словам главного врача, Ирины Баевой, в лечении используются самое современное оборудование. Например, аппарат «Сатисформа» позволяет проводить трехмерное вытяжение позвоночника - это эффективный способ избавления от остеохондроза, защемлений и т.д. Бальнеологическое отделение располагает различными видами ванн и душей. Применение лечебных грязей озера Керек (Томская область) благотворно сказывается при лечении позвоночника и репродуктивной системы. Кедровые бочки воздействуют на организм травяным паром. Соляная пещера помогает противостоять заболеваниям дыхательных путей. Самое серьезное внимание уделяется организации питания. Гостям предложено питание по системе «шведский стол». Кроме того, могут быть разработаны специальные диеты. Широкий ассортимент свежесваренных



соков, пробиотиков, овсяный кисель и фиточай представлены в фитобаре. А партнерство с производителем «Дупленская» позволяет широко использовать эту природную минеральную воду для профилактики и лечения. Как утверждают гости «Сосновки», ее популярность обусловлена не только уровнем сервиса, прекрасными условиями проживания и оздоровительными программами: «Здесь создана такая атмосфера доброжелательности и внимательности по отношению ко всем гостям, независимо от уровня их доходов, которая делает комфортным пребывание любого человека».
До летних отпусков еще далеко. А сейчас, в весенний период - время выгодных предложений для отдыха и оздоровления. Путевки с лечебной программой от 7 дней по тарифу «За здоровьем - в Сосновку!» предлагаются со скидкой 20% на проживание. А если нет возможности приехать на длительный период, то приглашаем воспользоваться тарифом «Беззаботные будни!», по которому предоставляется 15% скидка на проживание в будние дни (от 2 дней).
На майские праздники тоже действуют выгодные предложения. В праздничные дни программа будет насыщена развлекательными и спортивными мероприятиями для детей и взрослых (в том числе посещение бассейна). А специалисты медицинского и SPA-центров будут рады принять всех желающих.
Курорт-отель «Сосновка» - это отличный способ провести первомайские праздники интересно и с пользой для здоровья.
СОСНОВКА КУРОРТ-ОТЕЛЬ
Курорт-отель «Сосновка» Новосибирская область, г. Бердск, пос. Новый
тел.: (383) 209-03-40, 334-48-28
www.kurort-otel.ru

КЕЙС-КЛУБ «GOOD MORNING»

24 апреля в ресторане «Авиатор» прошел кейс-клуб «Good Morning», где за завтраком встретились предприниматели, владельцы и учредители компаний. Как верно подметил Андрей Федосеев (идеолог кейс-клуба) «Каждый из нас сюда пришел совершенно не случайно. Одни хотят познакомиться с интересными людьми, другие – хотят рассказать о себе и тем самым завязать новые бизнес-отношения. Третьи – просто хотят услышать много полезного и интересного для себя, вывести себя в «зону развития». Если есть желание, значит – будем дружить, работать, развиваться и вместе расти».

Что вашей компании делать в социальных сетях?

Быть или не быть в социальных сетях – вопрос уже не шекспировский, а вполне насущный. О присутствии или отсутствии в социальных сетях компании повел речь Константин Найчук, управляющий партнер веб-студии «Квадрата», в своем докладе «Социальные сети. Возможности и угрозы для бизнеса». Говоря честно, даже специалиста в этом вопросе затруднительно сказать однозначно: насколько важно представить компанию в социальных сетях. Что и говорить о владельцах бизнеса, которые в настоящее время атакуются не сколько предложениями о размещении рекламы, сколько обилием возможностей.

Константин заметил: «Почему-то многим кажется, что соцсети – это волшебная палочка, которая убивает всё на свете». И, не понимая, зачем им это нужно, не учитывая особенностей каждой сети в отдельности, не подозревая даже, как и что там работает, заводят страничку или группу, соответственно наполняя её чем придётся (чаще – рекламными текстами). При этом такая работа всё равно отвлекает ресурсы компании, но результаты такой деятельности невозможно оценить. Так как в самом начале не были заданы критерии.

Создавая свою страницу / группу в соцсети, нужно отдавать себе отчет, что вы заводите себе собственное СМИ, со всеми вытекающими: определение целевой аудитории, понимание на каком языке с этой аудиторией нужно говорить и умения создавать такие сообщения (производить контент), чтобы они были интересны этой аудитории, вызвали живой отклик. Представляете, какая работа? Вам это нужно? Вы это сможете сделать? Определитесь!

Но при этом, Константин заметил, что в любом случае, присутствие в соцсетях необходимо.

Почему что, даже если вы сами игнорируете её, вы (ваша компания) там всё равно присутствует?

Видею, основанные на выступлении Константина:

- Должна быть четкая цель: зачем присутствовать в социальных сетях и что это даст компании.
- Группа или страница компании должна жить, а не просто «быть».
- Если вы создаете группу, то вовлекайте в общение ваших клиентов – потенциальных и реальных клиентов.

Потому что, даже если вы сами игнорируете её, вы (ваша компания) там всё равно присутствует в виде оценок сотрудников, партнеров, клиентов, даже если они вас прямо не называют, небольшой город не способствуя полной неузнаваемости.

Выгоды, основанные на выступлении Константина:

- Должна быть четкая цель: зачем присутствовать в социальных сетях и что это даст компании.
- Группа или страница компании должна жить, а не просто «быть».
- Если вы создаете группу, то вовлекайте в общение ваших клиентов – потенциальных и реальных клиентов.

Выводы, основанные на выступлении Константина:

- Должна быть четкая цель: зачем присутствовать в социальных сетях и что это даст компании.
- Группа или страница компании должна жить, а не просто «быть».
- Если вы создаете группу, то вовлекайте в общение ваших клиентов – потенциальных и реальных клиентов.

Выводы, основанные на выступлении Константина:

- Должна быть четкая цель: зачем присутствовать в социальных сетях и что это даст компании.
- Группа или страница компании должна жить, а не просто «быть».
- Если вы создаете группу, то вовлекайте в общение ваших клиентов – потенциальных и реальных клиентов.

Выводы, основанные на выступлении Константина:

- Должна быть четкая цель: зачем присутствовать в социальных сетях и что это даст компании.
- Группа или страница компании должна жить, а не просто «быть».
- Если вы создаете группу, то вовлекайте в общение ваших клиентов – потенциальных и реальных клиентов.

Выводы, основанные на выступлении Константина:

- Должна быть четкая цель: зачем присутствовать в социальных сетях и что это даст компании.
- Группа или страница компании должна жить, а не просто «быть».
- Если вы создаете группу, то вовлекайте в общение ваших клиентов – потенциальных и реальных клиентов.



малобюджетного продвижения (или Думайте и Делайте»). Андрей в своем выступлении представил полезные и легко внедряемые стратегии в реалии любого бизнеса.

Просто нужно иногда задуматься, а главное – делать. Ведь, казалось бы, всё просто: «Выберите самый «вкусный» сегмент рынка. Найдите места, где клиенты есть, а конкурентов нет. Ключевые инвестиции – в клиентоориентированность – в клиентоориентированность, так как повторные покупки всегда дешевле. Партнерские cross-акции и приемы».

При этом Андрей заметил, что сегодня «мы продаем не товар или услугу, мы продаем сервис», поэтому умение построить отношения становится ключевым фактором, определяющим успех бизнеса.

В целом, для того, чтобы успешно использовать перечисленные принципы совершенно не нужно менять политику компании или перестраивать структуру предприятия, а только о корректировке заданного курса. В итоге, применяя такие стратегии на практике, вы приведёте свою компанию не только к успеху, но и к сокращению бюджета на рекламу, продвижение. Причём сокращение бюджета происходит за счёт многократного увеличения эффективности от инвестиций в продвижение и развитие компании, за счёт чёткого, направленного действия ваших самостоятельных усилий, без дополнительного найма специалистов.

В практическом блоке кейс-клуба выступил молодой предприниматель – Константин Зеленин, руководитель компании «Магистерум Права». Его доклад назывался: «Новый бизнес: юридическое агентство». Константин представил презентацию, в которой рассказал о своей компании, о планах продвижения и о шагах по развитию организации.

После выступления Константина началось обсуждение проекта. Бизнесмены давали реальные советы, которые помогут предпринимателю не только удержаться, но и закрепиться на рынке. Что и говорить, каждый из присутствующих своим примером доказывал, что из новичка вырасти в настоящего профессионала своего дела более чем реально.

В целом, для того, чтобы успешно использовать перечисленные принципы совершенно не нужно менять политику компании или перестраивать структуру предприятия, а только о корректировке заданного курса. В итоге, применяя такие стратегии на практике, вы приведёте свою компанию не только к успеху, но и к сокращению бюджета на рекламу, продвижение. Причём сокращение бюджета происходит за счёт многократного увеличения эффективности от инвестиций в продвижение и развитие компании, за счёт чёткого, направленного действия ваших самостоятельных усилий, без дополнительного найма специалистов.

В целом, для того, чтобы успешно использовать перечисленные принципы совершенно не нужно менять политику компании или перестраивать структуру предприятия, а только о корректировке заданного курса. В итоге, применяя такие стратегии на практике, вы приведёте свою компанию не только к успеху, но и к сокращению бюджета на рекламу, продвижение. Причём сокращение бюджета происходит за счёт многократного увеличения эффективности от инвестиций в продвижение и развитие компании, за счёт чёткого, направленного действия ваших самостоятельных усилий, без дополнительного найма специалистов.

В целом, для того, чтобы успешно использовать перечисленные принципы совершенно не нужно менять политику компании или перестраивать структуру предприятия, а только о корректировке заданного курса. В итоге, применяя такие стратегии на практике, вы приведёте свою компанию не только к успеху, но и к сокращению бюджета на рекламу, продвижение. Причём сокращение бюджета происходит за счёт многократного увеличения эффективности от инвестиций в продвижение и развитие компании, за счёт чёткого, направленного действия ваших самостоятельных усилий, без дополнительного найма специалистов.

В целом, для того, чтобы успешно использовать перечисленные принципы совершенно не нужно менять политику компании или перестраивать структуру предприятия, а только о корректировке заданного курса. В итоге, применяя такие стратегии на практике, вы приведёте свою компанию не только к успеху, но и к сокращению бюджета на рекламу, продвижение. Причём сокращение бюджета происходит за счёт многократного увеличения эффективности от инвестиций в продвижение и развитие компании, за счёт чёткого, направленного действия ваших самостоятельных усилий, без дополнительного найма специалистов.

В целом, для того, чтобы успешно использовать перечисленные принципы совершенно не нужно менять политику компании или перестраивать структуру предприятия, а только о корректировке заданного курса. В итоге, применяя такие стратегии на практике, вы приведёте свою компанию не только к успеху, но и к сокращению бюджета на рекламу, продвижение. Причём сокращение бюджета происходит за счёт многократного увеличения эффективности от инвестиций в продвижение и развитие компании, за счёт чёткого, направленного действия ваших самостоятельных усилий, без дополнительного найма специалистов.

В целом, для того, чтобы успешно использовать перечисленные принципы совершенно не нужно менять политику компании или перестраивать структуру предприятия, а только о корректировке заданного курса. В итоге, применяя такие стратегии на практике, вы приведёте свою компанию не только к успеху, но и к сокращению бюджета на рекламу, продвижение. Причём сокращение бюджета происходит за счёт многократного увеличения эффективности от инвестиций в продвижение и развитие компании, за счёт чёткого, направленного действия ваших самостоятельных усилий, без дополнительного найма специалистов.

В целом, для того, чтобы успешно использовать перечисленные принципы совершенно не нужно менять политику компании или перестраивать структуру предприятия, а только о корректировке заданного курса. В итоге, применяя такие стратегии на практике, вы приведёте свою компанию не только к успеху, но и к сокращению бюджета на рекламу, продвижение. Причём сокращение бюджета происходит за счёт многократного увеличения эффективности от инвестиций в продвижение и развитие компании, за счёт чёткого, направленного действия ваших самостоятельных усилий, без дополнительного найма специалистов.

В целом, для того, чтобы успешно использовать перечисленные принципы совершенно не нужно менять политику компании или перестраивать структуру предприятия, а только о корректировке заданного курса. В итоге, применяя такие стратегии на практике, вы приведёте свою компанию не только к успеху, но и к сокращению бюджета на рекламу, продвижение. Причём сокращение бюджета происходит за счёт многократного увеличения эффективности от инвестиций в продвижение и развитие компании, за счёт чёткого, направленного действия ваших самостоятельных усилий, без дополнительного найма специалистов.

В целом, для того, чтобы успешно использовать перечисленные принципы совершенно не нужно менять политику компании или перестраивать структуру предприятия, а только о корректировке заданного курса. В итоге, применяя такие стратегии на практике, вы приведёте свою компанию не только к успеху, но и к сокращению бюджета на рекламу, продвижение. Причём сокращение бюджета происходит за счёт многократного увеличения эффективности от инвестиций в продвижение и развитие компании, за счёт чёткого, направленного действия ваших самостоятельных усилий, без дополнительного найма специалистов.

В целом, для того, чтобы успешно использовать перечисленные принципы совершенно не нужно менять политику компании или перестраивать структуру предприятия, а только о корректировке заданного курса. В итоге, применяя такие стратегии на практике, вы приведёте свою компанию не только к успеху, но и к сокращению бюджета на рекламу, продвижение. Причём сокращение бюджета происходит за счёт многократного увеличения эффективности от инвестиций в продвижение и развитие компании, за счёт чёткого, направленного действия ваших самостоятельных усилий, без дополнительного найма специалистов.

В целом, для того, чтобы успешно использовать перечисленные принципы совершенно не нужно менять политику компании или перестраивать структуру предприятия, а только о корректировке заданного курса. В итоге, применяя такие стратегии на практике, вы приведёте свою компанию не только к успеху, но и к сокращению бюджета на рекламу, продвижение. Причём сокращение бюджета происходит за счёт многократного увеличения эффективности от инвестиций в продвижение и развитие компании, за счёт чёткого, направленного действия ваших самостоятельных усилий, без дополнительного найма специалистов.

В целом, для того, чтобы успешно использовать перечисленные принципы совершенно не нужно менять политику компании или перестраивать структуру предприятия, а только о корректировке заданного курса. В итоге, применяя такие стратегии на практике, вы приведёте свою компанию не только к успеху, но и к сокращению бюджета на рекламу, продвижение. Причём сокращение бюджета происходит за счёт многократного увеличения эффективности от инвестиций в продвижение и развитие компании, за счёт чёткого, направленного действия ваших самостоятельных усилий, без дополнительного найма специалистов.

В целом, для того, чтобы успешно использовать перечисленные принципы совершенно не нужно менять политику компании или перестраивать структуру предприятия, а только о корректировке заданного курса. В итоге, применяя такие стратегии на практике, вы приведёте свою компанию не только к успеху, но и к сокращению бюджета на рекламу, продвижение. Причём сокращение бюджета происходит за счёт многократного увеличения эффективности от инвестиций в продвижение и развитие компании, за счёт чёткого, направленного действия ваших самостоятельных усилий, без дополнительного найма специалистов.

В целом, для того, чтобы успешно использовать перечисленные принципы совершенно не нужно менять политику компании или перестраивать структуру предприятия, а только о корректировке заданного курса. В итоге, применяя такие стратегии на практике, вы приведёте свою компанию не только к успеху, но и к сокращению бюджета на рекламу, продвижение. Причём сокращение бюджета происходит за счёт многократного увеличения эффективности от инвестиций в продвижение и развитие компании, за счёт чёткого, направленного действия ваших самостоятельных усилий, без дополнительного найма специалистов.

www.kemka.ru E-mail: personal@kemka.ru
КЕМЕРОВСКОЕ КАДРОВОЕ АГЕНТСТВО
 Кемерово ул. Ногрская 3 оф. 54 тел. (3842) 34-94-24 36-16-56 факс 36-42-21 сот. 8-923-490-04-44

Обеспечим динамичное процветание Вашей компании путем подбора лучших специалистов!
ВАШ ВЫБОР – НАШИ КАДРЫ!



Реклама

СВЕЖИЙ НОМЕР! ОБЛАСТНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК
ВАВАНТ ПАРТНЕР

Возьмите бесплатно свежий номер «Авант-ПАРТНЕРА» по любому из адресов:

- Автореал, дилерский центр Peugeot, ул. Терешковой, 62
- Аккврат-Авто, официальный дилер HONDA, ул. Тухачевского, 40
- АМПС, группа компаний, официальный дилер SHANTUI, ул. Тухачевского, 60, офис 313
- АМПС, группа компаний, официальный дилер SHANTUI, г. Новосибирск, ул. Демикова 23/5, офис 220
- Август-Моторс, официальный дилер АВТОВАЗ, ул. Заводская, 47
- Байер-кар Авто, официальный дилер BMW, ул. Тухачевского, 64
- Бизнес инкубатор Кузбасского технопарка, ул. Сосновый бульвар, 1
- Бизнес-центр (МФПМ) г. Кемерово, ул. Островского, 27
- Гостиница «Кузбасс», ул. Весенняя, 20
- Гостиница «Цимус», пр. Шахтеров, 48 «а»
- Гранд-Моторс, дилерский центр RENAULT, ул. Терешковой, 62
- Картед, дилерский центр NISSAN, ул. Терешковой, 66
- Кемеровский автоцентр КАМАЗ, ул. Терешковой, 76
- Кемеровский региональный ресурсный центр, пр. Советский, 56
- Кемеровское кадровое агентство, ул. Ногрская, 3
- КМПК, ООО, торговый дом, пр. Кузнецкий, 127/2
- КузбассАвтоЦентр, автосалон Ford, г. Новокузнецк, Димитрова, 36
- Кузбасский технопарк, ул. Володарского, 18
- Малибу, фитнес-центр, пр. Октябрьский, 65
- Нью Йорк Моторс Сибирь, дилерский центр Форд, ул. Терешковой, 68
- Олимпик Плаза, ул. Рукавишниково 20
- Парк-Отель Грааль, д. Журавлево
- Ресторан «Бочка», ул. Красноармейская, 120
- Ресторан «Дружба народов», ул. Весенняя, 6
- Ресторан «Забой», бульвар Строителей, 21
- Ресторан итальянской «Пикколо Аморе», ул. Тухачевского, 31/2
- Ресторан «Ла Пальма», ул. Терешковой, 41
- Ресторан «Алле», ул. Тухачевского, 31/2
- Саяма сервис, автотехцентр, ул. Тухачевского, 40
- СВ-Авто, официальный дилер Subaru, ул. Рубиновая, 2
- СВ-Авто, официальный дилер Geely, ул. Терешковой, 49
- Сибинкс, автосалон Cadillac, Chevrolet, Opel, пр. Октябрьский, 2а
- Тюнинг-центр, ул. Тухачевского ул. 40/1
- Трансхимресурс, ул. Тухачевского, 58 «а»
- УЛП «Иника», пр. Кузнецкий, 15, оф. 208
- Ульябка, сеть стоматологических клиник, пр. Ленина, 60
- Фонд поддержки предпринимательства Кемеровской области, ул. Красная, 4
- Хендай, автосалон, пр. Октябрьский, 30
- Хоккайд, автотехцентр, ул. Баумана, 8в
- Центр поддержки предпринимательства, ул. 9 Января, 12
- Эстим Моторс, автосалон Peugeot, г. Новокузнецк Димитрова, 32
- Якудза Суши, кафе, ул. Красная 3
- Truffaldino karaoke-бар, гриль-бар «42» и кофейня «BISER», пр. Ленина, 90/2

Вы можете подписаться на издания Группы «АВАНТ» Позвоните нам в редакцию 8(3842) 585-616, или напишите – mail@avant-partner.ru, и сможете получать наши издания удобным для вас способом.

КОМПАНИЯ
Реклама Онлайн
 агентство полного цикла
 (812) 401-64-64
 (495) 737-54-64
 (383) 227-64-64
 www.reklama-online.ru

Все виды рекламы. Все регионы РФ и СНГ.



Главный редактор Галина Красильникова. Зам. гл. ред. Игорь Лавренко. Газета «Областной экономический еженедельник «Авант-ПАРТНЕР» учреждена ООО «Издательский Дом «Деловой Кузбасс». Издатель – ООО «Издательский Дом «Деловой Кузбасс». Зарегистрирована в Кемерово. Свидетельство о регистрации № ПИ 12-1924 от 25.06.2003 г.

ЗЛОЕ ДЕЛО ПИСАТЕЛЯ БЫКОВА

«Роман-сенсация» – так тиснули по верхней крышке переплета очередной книги Дмитрия Быкова «Икс», вышедшей в московском издательстве «Эксмо».

А на задней крышке забили гвоздь по шляпку: «...Дмитрий Быков проводит сенсационное расследование биографии известнейшего русского писателя, ставшего кумиром миллионов и символом эпохи. Ну и о безднах чего-то бормотнули, куда смело заглянул автор «Икса», чтобы узнать «величайшую тайну 20 века».

Давайте спросим Быкова, о ком это он нам рассказал? Почему-то убежден, на публику писатель колюче выдает: «Описал романиста Шелестова». «Не Шолохова?» – уточним мы. «Никак нет», – озирающийся ответ писателя-раскопщика тайн, – «Я же сказал Шелестова».

А что за всеми прозрачными упоминаниями произведений героя быковского романа, которые сильно напоминают шолоховские и Шолохова, так это, наверное, прием такой авторский, чтобы заведомо охладивающего к литературе читателя.

Одни персонажи у Быкова прикрыты «крышкой» псевдонима, другие – мельтешат под своими полными фамилиями: художник Сомов, венецчанин Буденный, «красный» Горький и прочие. Есть и третьи – эти почти не маскируются: психиатр Дехтерев, драматург Гердман – Эрдман, конечно, не будем плодить имена дальние и обращать внимание на некоторые несоответствия календарных дат в романе с реальностью того времени.

Вообще-то, утверждает Быков, писатель Шелестов прикарманит свои рукописи, «поверк» которой написал свой мемуарист.

Но, как говорит русский народ, шила в мешке не утаить: нашлись свидетели в эмиграции. Советская власть, в лице спецжандарма, быстро направилась представить в Париж, справиться о подлинном авторе и «повлечь». Ничего-то у неё не получилось: ни доказать, ни опровергнуть.

Собрали комиссию из писателей, ради определения авторства. Те, конечно, сказали, как требовалось, но дулю в карман некоторые из них спрятали.

Хорошо известно, что сплетня об авторстве «Тихого Дона» возникла сразу после выхода первой книги в свет. Если вы думаете, что сторонников шолоховского «плагиата» можно переубедить какими-то выкладками и фактами, вы жестоко ошибаетесь. Шведы подключили чудеса электроники, сделали развернутый анализ на ЭВМ словоупотребления автора «Тихого Дона», подключили ранние шолоховские произведения и поздние, определили: Шолохов – русский писатель, ставшего кумиром миллионов и символом эпохи.

Тогда назовите автора? Называют. Даже многих. Уже и трех потенциальных авторов, как Быков, просясь казнить, намекает. Если так, то покажите этих гениев, что они ещё написали, где это все? Нету! Однако, всё одно, долдонит болванчиками: «Не Шолохов».

Споры вокруг Шекспира, кстати, более понятны, давно дело было, всех пластов истории и многих исторических документов ты-то, можно до бесконечности разводить турысы на колесах. Здесь же сразу заверещали, каждый том встречали улюлюканьем, а Шолохов продолжал писать. Ну, хорошо, если первый том и второй частично впитал чьи-то чужие записки, а третий – как тогда? А четвертый? Уж как старается Быков бросить тень. Вот у него Шелестов перерабатывает под себя чужую рукопись: «...Надо было кровавее, этого Шелестов насмотрелся». Как известно, все, прошедшие через братоубийственную гражданскую, на смотрелись. «Пришло через него (то есть через Шелестова), не более», – так объясняется Быков, но наименование издательства припандоривая для пущей наглядности своего написанного, то из «Донских рассказов» персонажи подтаксивая, – это, чтобы мы не забыли, что прототип-то Шолохов. А уж как со смаком отгадывается автор «Икса» на своих собратьях по профессии... Это да... Сатира высшей пробы! Много раз претензии никак не бьют. Автор настоящий якобы побит в 1919 году. Шелестов же пишет (поверх рукописи подлинной) в середине 20-х и зачем-то «...что нужно было для третьего тома, он припопал». В землю припрятал, что ли? Вот, наконец, и опозновательная «проверка» подспела на подлинность. И, естественно, лом вбивается: роман по результатам анализа – «ворованный». Но до чего же мутна эта «проверка», «иксовский» автор, будто фигой тычет в глаза никому ничего не говорящим псевдоанализом. Зададимся вопросом: «Есть ли чудеса в творчестве!» Ответ: «Есть!» Настоящее творческое чудо демонстрирует Шолохов на-



писанной эпопеей. «Нет!» – проговаривает своим романом Быков, а сам как-то совсем по чудесному написал том «Пастернака» – великую книгу. Или: «Мне, Быкову, можно, другим – нельзя?» Но из истории искусства очень хорошо известно, что растаптывание гения чревато плохими последствиями – утратой собственного таланта.

Быков талантлив, достаточно оглянуться на всё, написанное им. Но «Икс» – чрезвычайно неровное произведение. То вдруг сатира девятым валом топчет, ну, например, когда одуроченный Бернард Шоу, не знает, что уже и думать о советских производителях «идеино верной еды», – красного огурка, который на вкус как «далеко от огурка, как и на вид». А картофель – двадцать клубней на кус?! «Через пять лет советский картофель будет везде, повсюду!» «Придете, товарищ писатель, в Арктику – там будет наш советский красный картофель!» Сатира, поднимаяющаяся до сарказма.

А то вдруг непрописанность, рыхловатость, «непонятки» в быковской прозе. Вот пример: «И только сам он понимал, что гении – из того, шелестовского теста: не похож, как бы отдельно от написанного». Вы что-нибудь поняли? А ведь подобные примеры можно множить. Может, уже мстит прототип замолчило, или ещё кто помощнее толкает под руку? Не помогает и фантастическая составляющая романа (во многом здесь она искусственная), когда персонажи уходят в параллельный мир. Чтобы показать двойственность бытия? Или прикинуться к образу Шелестова его внутреннее раздвоение: намека на то, что, дескать, был офицером в Белой гвардии, сам всё описал, пока не шандряхнуло порядком и, очнувшись, превратился в Шелестова. А, может, Шелестов ещё и в трех человек прерастает? Ведь заканчивается же зачем-то роман надеждой на третий мир путешествивника «по мирам» математика-бухгалтера Логина. «Бинарная система», – как он понял, – показала несостоятельность». Станиславский бы на подобное точно воскликнул: «Не верю!» Как все знают, запретных тем для писателя нет. Но, по большому счету, злое дело совершил писатель Дмитрий Быков, потрещав прех писателя Шолохова своими бездоказательными подзвонками.

Валерий Пляуцев

АДРЕС РЕДАКЦИИ, УЧРЕДИТЕЛЯ И ИЗДАТЕЛЯ: 650991, г. Кемерово, ул. Красноармейская, 136. Телефон/факс (384-2) 585-616. Адрес электронной почты главного редактора editor@avant-partner.ru; электронная версия издания в сети Интернет www.avant-partner.ru; Мнение редакции не всегда совпадает с мнением авторов. При перепечатке журналистских материалов прямая ссылка на «Авант-ПАРТНЕР» обязательна. Использование оригинал-макетов и элементов дизайна газет без ведома редакции запрещено. Материалы в рубриках ЛИДЕР, СОБЫТИЯ, НОВОСТИ КОМПАНИЙ, ПРЕСС-РЕЛИЗ выходят на правах рекламы. Время подписания номера в печать по графику в 09.00. Сдан в печать в 09.00. Объем 4 п.л. Печать офсетная. Тираж 4500 экз. Распространение: подписка, VIP-расылка – бесплатно. В розницу – цена договорная. Газета набрана и сверстана на компьютерном комплексе Издательского Дома «Деловой Кузбасс». Газета отпечатана в ООО «Азия-принт», 650004, г. Кемерово, ул. Сибирская, 35а.

2ГИС теперь и в Ленинск - Кузнецком, Белово, Гурьевске, Салаире и Полысаево



работает
офлайн

Город в твоих руках

С 2ГИС ВЫ СМОЖЕТЕ:

- 📍 Воспользоваться подробной картой города с точностью до киосков и заборов, посмотреть схему проезда к выбранному вами адресу из любой точки города.
- 📍 Быстро найти аптеку, банкомат, кафе или любую другую организацию. Узнать их время работы, контактные телефоны, сайт.

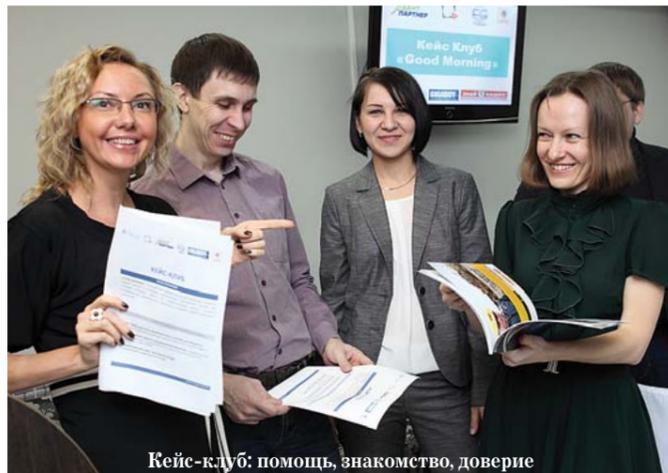
скачивайте бесплатно! www.2gis.ru



справочник организаций
с картой города

КЕЙС-КЛУБ «GOOD MORNING»

Окончание. Начало на стр. 14



Кейс-клуб: помощь, знакомство, доверие

- Возможность узнать новую информацию. Информации сегодня много, часто – переизбыток. Вычленив из этого потока работающие стратегии и эффективные тактики не всегда удается из-за недостатка времени у большинства предпринимателей. Доклады участников кейс-клуба акцентируют внимание присутствующих на действительно нужных принципах, которые просто внедрить в реалиях своего бизнеса.
- Возможность немножко отвлечься и хорошо провести время.

Кейс-клуб «Good Morning» проходит каждый месяц и эти встречи уже интересны предпринимателям города. Остается пожелать организаторам новых идей и свежих решений, а за их клиентов-предпринимателей и директоров по-доброму порадоваться.



ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ

**ЮРИДИЧЕСКАЯ ФИРМА
«ЛЕКС-ИНФОРМ»**

650000, город Кемерово, улица Ноградская, 3, кабинеты 37, 39
Тел./факс: (3842) 36-78-34, 36-40-25; e-mail: lexinform@rambler.ru

- 📌 Представительство в арбитражных судах
- 📌 Налоговые споры, кадастровая стоимость
- 📌 Оформление земельных отношений
- 📌 Узаконивание строений
- 📌 Регистрация, реорганизация предприятий
- 📌 Ликвидация, банкротство

за **1** день

без **0** беспечения

КРЕДИТ ДЛЯ БИЗНЕСА

«ПОПАДИ В ДЕСЯТОЧКУ»

Кредит «Микро-лайт»: для физических лиц, получающих прибыль от предпринимательской деятельности и участников хозяйственного общества в доле не менее 25%; сумма кредита от 300 тыс. до 3 млн. руб., ставка (годовых) от 18,9% до 21,9%, срок кредита до 60 мес. включительно (при сумме от 1 млн. до 3 млн. руб. до 36 мес. включительно). Предлагаемый платёж (единовременно) за получение наличных через кассу со счета заемщика 2,9% от суммы кредита (1,9% для клиентов с положит. кредит. историей). Пеня 3% от просроченной суммы платежа в день. Страхование по волеизъявлению заемщика. Предоставляется достаточное по оценке Банка обеспечение по кредиту. «Азиатско-Тихоокеанский Банк» (ОАО), ген. лицензия ЦБ РФ №1810.